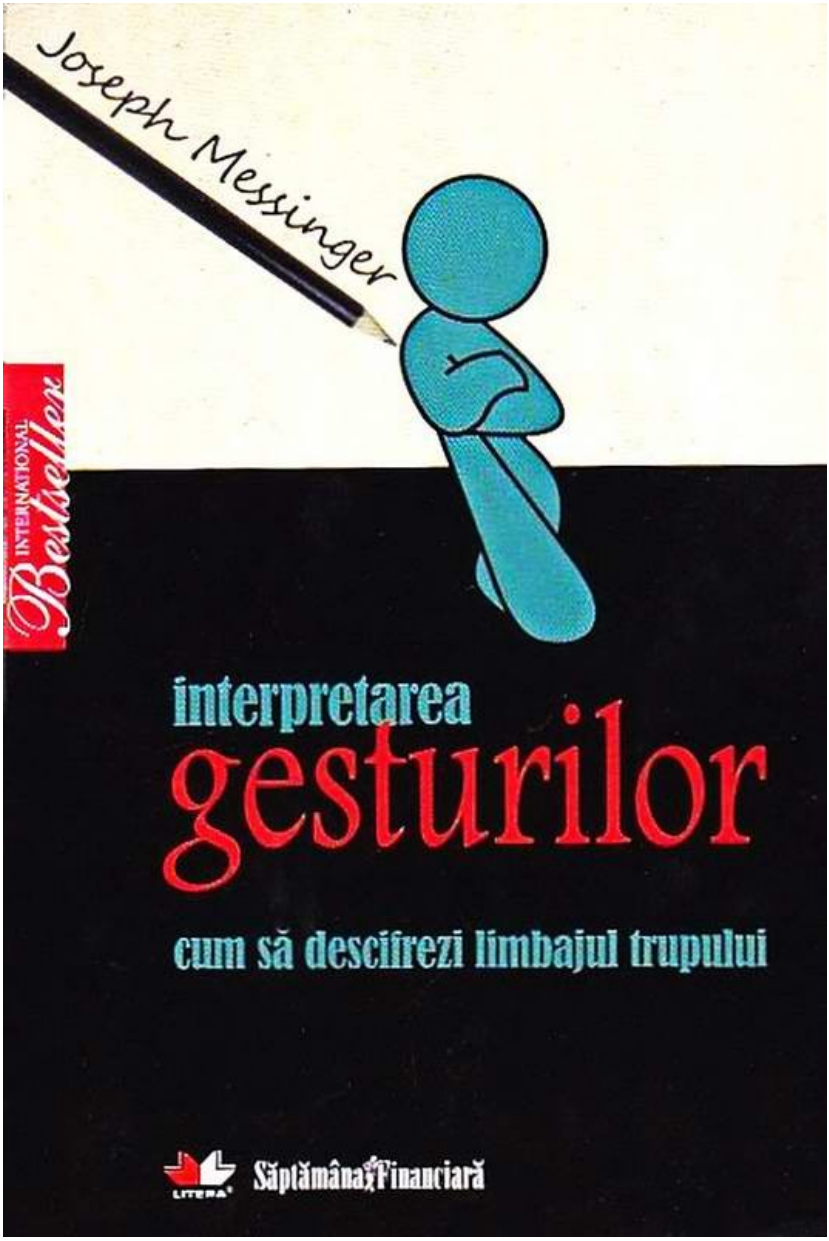


JOSEPH MESSINGER

INTERPRETAREA GESTURILOR
CUM SĂ DESCIFREZI LIMBAJUL TRUPULUI

Din totalul mesajelor transmise de o persoană şi reţinute de interlocutor, 7% sunt verbale, 38%, paraverbale (tonul vocii, accent, tonalitate) şi 55% sunt nonverbale. Comunicăm mult mai mult prin mimică, privire, gestică decât prin cuvinte. Fie că ne ducem la un interviu, că avem o discuţie cu un coleg sau suntem într-o situaţie care solicită mult autocontrol, comunicarea nonverbală este o componentă esenţială în viaţa de zi cu zi. În funcţie de modul în care încrucişăm braţele şi degetele sau de urechea la care ţinem telefonul pot fi stabilite opt tipologii psihogestuale: Creativ, Senzitiv, Narcisic, Cartezian, Challenger, Relaţional, Idealist sau Tribal.

Scrisă de un renumit expert în limbajul corpului. Interpretarea gesturilor este o lucrare indispensabilă pentru toţi cei care vor să-şi cunoască mai bine prietenii, partenerul de viaţă sau colegii şi să-şi îmbunătăţească relaţiile interpersonale.

Joseph Messinger, scriitor şi psiholog belgian, stabilit de mulţi ani în Franţa, este specializat în decriptarea limbajului nonverbal, hipnoterapie şi psihometrie. A publicat peste douăzeci de lucrări de succes, printre care *Ces gestes qui vous trahissent* şi *Dicţionarul ilustrat al gesturilor* (în curs de apariţie la Editura Litera).

Cuprins

UN PRIM TUR DE ORIZONT 4
PROLOG 6
PRIMA PARTE 8
CELE TREI GESTURI CARE VĂ TRĂDEAZĂ 8
1. ÎNCRUCIŞAREA BRAŢELOR 8
2. ÎNCRUCIŞAREA DEGETELOR 18
3. ALEGEREA URECHII LA CARE ŢINEM

TELEFONUL 23
PARTEA A DOUA 28
COMBINAŢIILE DE BAZĂ 28
4. ROLUL SOCIAL: BRAŢELE ŞI DEGETELE ÎNCRUCIŞATE 29
5. CAPACITATEA DE ADAPTARE: ÎNCRUCIŞAREA BRAŢELOR ŞI URECHEA LA CARE ŢINEM TELEFONUL 35
6. TRUPUL ÎN SLUJBA INTELIGENŢEI: DE LA ÎNCRUCIŞAREA DEGETELOR LA URECHEA CU CARE ASCULTĂM LA TELEFON 42
PARTEA A TREIA 51
TIPOLOGIILE PSIHOGESTUALE 51
7. CARTEZIANUL 53
8. CHALLENGERUL 58
9. CREATIVUL 68
10. IDEALISTUL 79
11. NARCISICUL 85
12. RELAŢIONALUL 90
13. SENZITIVUL 98
14. TRIBALUL 105
PARTEA A PATRA 111
REZONANTE ŞI DISONANTE EMOŢIONALE 111
15. FAMILIA CARTEZIANULUI 115
16. FAMILIA CHALLENGERULUI 120
17. FAMILIA CREATIVULUI 123
18. FAMILIA IDEALISTULUI 127
19. FAMILIA NARCISICULUI 129
20. FAMILIA RELAŢIONALULUI 132
21. FAMILIA SENZITIVULUI 134
22. FAMILIA TRIBALULUI 135
PARTEA A CINCEA 136
PROFILURILE MUTANTE 136
23. URECHE DREAPTĂ SAU URECHE STÂNGĂ? 136
24. DEGET MARE DREPT SAU DEGET MARE

STÂNG? 138
25. BRAŢ DREPT SAU BRAŢ STÂNG? 139
ANEXE 140
STUDII STATISTICE 140
TABELE DE COMPATIBILITĂŢI EMOŢIONALE INTERPERSONALE 148
SCHEME PSIHOGESTUALE 152

UN PRIM TUR DE ORIZONT

Un discurs ne însoţit de gesturi este ca o privire lipsită de viaţă. SUNT DE AJUNS TREI GESTURI

Vă voi prezenta mai întâi cele trei gesturi care vă vor atrage privirea zilnic şi vă vor preocupa de acum înainte!

ÎNCRUCIŞAŢI BRAŢELE!

Încrederea în sine sau respectul de sine sunt două scuturi psihoenergetice fundamentale, în absenţa cărora este imposibil să trăim în societate. Urmărind modul în care vă încrucişaţi braţele, veţi şti care dintre aceste două scuturi este cel care vă apără *a priori* teritoriul mental.

ÎNCRUCIŞAŢI DEGETELE!

Sunteţi *un copil al dorinţei* sau *al plăcerii*? Se poate imagina o viaţă fără dorinţă, cu condiţia să existe câteva plăceri mărunte, dar se poate, oare, închipui o viaţă fără plăcere? Dinamica sentimentelor dumneavoastră se evaluează în funcţie de modul în care vă încrucişaţi degetele.

RĂSPUNDEŢI LA TELEFONUL MOBIL!

Cu ce ureche ascultaţi la telefon?

Urechea introvertită sau urechea extravertită?

ŞI, DE ASEMENEA…

— Care este tipul dumneavoastră de inteligenţă? Socială sau interpersonală, creativă sau empirică, funcţională sau practică, logică sau speculativă?

— Cum vă adaptaţi la anturaj? Sunteţi individualist, solidar, autonom sau dependent de grup?

— Care este rolul socioprofesional cu care vă

identificaţi? Iniţiator sau unificator, animator sau conducător, participativ sau compasional, coordonator sau organizator?

— Care este profilul dumneavoastră psihogestual? Opt triburi îşi dispută lumea! Căruia dintre ele îi aparţineţi? Sunteţi intuitiv, senzitiv, narcisic, cerebral, challenger, relaţional, idealist sau tribal?

Trei stereotipuri gestuale generice sunt suficiente pentru a răspunde tuturor acestor întrebări.

Bineînţeles, există câteva zeci de alte stereotipuri gestuale invariabile, dar am considerat că este preferabil să limitez această introducere în gramatica gesturilor la cele trei stereotipuri elementare, pentru a-ţi permite, dragă cititorule, să stăpâneşti toate aspectele şi masa de informaţii către care ea te îndrumă. Celelalte stereotipuri vor fi prezentate într-o lucrare care va apărea ulterior.

Timp de peste un deceniu, am analizat semnificaţia a mii de gesturi, de posturi şi alte atitudini, în zeci de lucrări pe care le-am consacrat limbajului nonverbal. Treptat, observaţiile mele au devenit mai subtile şi am descoperit unele gesturi recurente, pe care le-am botezat „stereotipuri gestuale”. Am constatat foarte repede că acestea sunt de două feluri: stereotipuri gestuale invariabile şi stereotipuri gestuale alternative. Datorită acestei noi orientări în cercetarea mea, am devenit interesat de frecvenţa reproducerii lor. Primele rezultate ale cercetărilor mele fac obiectul acestei introduceri în gramatica gesturilor, o *terra incognito* în care vă invit să mă însoţiţi. Luaţi-vă încălţări rezistente, căci sunteţi pe cale să străbateţi infinitele şi neexploratele căi ale subconştientului dumneavoastră.

Cum vă încrucişaţi braţele?		Cum vă încrucişaţi degetele?		La ce ureche ţineţi telefonul?		Sunteţi…
Br		De		Ur		Chal

aţ drept dominant Ofensiv		get mare drept dominant Cognitiv		eche dreaptă dominanţă Extravertit		lenger (vezi pag. 211)
Braţ drept dominant Ofensiv		Deget mare drept dominant Cognitiv			Ureche stângă dominantă Introvertit	Narcisic (vezi pag. 225)
Braţ drept dominant Ofensiv			Deget mare stâng dominant Afectiv	Ureche dreaptă dominant a Extravertit		Tribal (vezi pag. 235)
Braţ drept dominant Ofensiv			Deget mare stâng dominant Afectiv		Ureche stângă dominantă Introvertit	Creativ (vezi pag. 216)
	Braţ stâng dominant Defensiv	Deget mare drept dominant		Ureche dreaptă dominant a Ex		Relaţional (vezi pag. 230)

		Cognitiv		travertit		
	Braţ stâng dominant Defensiv	Deget mare drept dominant Cognitiv			Ureche stângă dominantă Introvertit	Cartezian (vezi pag. 203)
	Braţ stâng dominant Defensiv		Deget mare stâng dominant Afectiv	Ureche dreaptă dominant a Extravertit		Idealist (vezi pag. 222)
	Braţ stâng dominant Defensiv		Deget mare stâng dominant Afectiv		Ureche stângă dominantă Introvertit	Senzitiv (vezi pag. 233)

Descoperiţi-vă rolul social (*vezi* pag. *57*)

Descoperiţi-vă tipul de inteligenţă (*vezi* pag. *78*)

Descoperiţi-vă capacitatea de adaptare (*vezi* pag. *67*)

PROLOG

Trupul este sanctuarul spiritului.

Jean-Michel, de cincizeci şi trei de ani, a devenit artizan după ce, o mare parte din cariera lui, a condus mai multe magazine de mobilă pentru un lanţ comercial. La vârsta de cincizeci şi unu de ani a organizat o mică întreprindere de renovare de locuinţe, în care lucrează

împreună cu un prieten şi cu soţia. Jean-Michel este ceea ce, în psihologia gestuală, se numeşte un Challenger. Îşi încrucişează braţul drept peste cel stâng, iar atunci când încrucişează degetele, cel mare drept îl domină pe cel stâng; şi ţine mobilul la urechea dreaptă. Mica lui întreprindere merge bine, în pofida unor neplăceri economice şi a concurenţei neloiale a firmelor de construcţii, care nu se jenează să angajeze muncitorii la negru. Ceea ce nu este o noutate în sectorul construcţiilor. Dar Jean-Michel n-ar fi reuşit să se reorienteze dacă n-ar fi avut-o alături pe soţia lui, Patricia. O femeie al cărei profil se adaptează în mod ideal celui al soţului ei: ea este Senzitivă, încrucişează braţul stâng peste cel drept, degetul mare stâng peste cel drept şi duce telefonul la urechea stângă. Este, deci, imaginea inversată (se spune şi antagonist-complementară) a lui Jean-Michel. Sunt căsătoriţi de treizeci şi trei de ani şi susţin că au avut întotdeauna aceeaşi pasiune unul pentru celălalt. Cuplul degajă o soliditate afectivă care se întâlneşte rareori după o coabitare intimă atât de îndelungată.

AŞA CUM INTENŢIONEZ să vă demonstrez în această lucrare, veţi vedea că observarea anumitor semne gestuale externe, care sunt stereotipuri gestuale invariabile (dintre care primele trei permit o adevărată radiografie a interlocutorilor), reprezintă un atu major dacă doriţi să stimulaţi eficienţa comunicării interpersonale.

Fie că este vorba despre o situaţie în care vreţi să seduceţi, de un interviu pentru angajare, de o fază de adaptare la un nou colectiv, de o ieşire cu prietenii, de un conflict în familie, de o întâlnire de afaceri sau de o agresiune morală a cărei victimă puteţi fi, orice situaţie de confruntare cu un individ sau cu mai mulţi înseamnă o competiţie din care veţi ieşi învingător dacă, de la început, veţi pune în practică decriptarea celor trei stereotipuri

generice ale anturajului. Comparându-le cu profilul dumneavoastră gestual, veţi şti cum să reacţionaţi pentru a nu răni sentimentele celuilalt; veţi înţelege imediat dacă semnalul este pe roşu, galben sau verde, conform gradului de compatibilitate emoţională dintre profilul dumneavoastră şi cel al interlocutorului. În funcţie de tribul psihogestual căruia îi aparţineţi, vă voi învăţa care sunt limitele ce trebuie respectate pentru a nu stârni dezaprobarea generală.

Fenomenul compatibilităţii interindividuale este atât de evident, încât îi consacru un capitol al acestei cărţi, pentru a vă învăţa arta de a-l aprecia cu toată discreţia. Nu este un panaceu, dar, cel puţin, se verifică din punct de vedere statistic. Există întotdeauna excepţii care confirmă regula, aşa cum e şi firesc.

Excesul de informaţie ucide informaţia

Niciun autor, specialist în gestică, n-a evocat stereotipurile gestuale care fac obiectul acestei cărţi. Nu ştiu de ce. Unul dintre ei mi-a răspuns că alternanţa încrucişării braţelor este subordonată lateralităţii subiectului cercetat. „Dacă sunteţi stângaci, în esenţă, braţul stâng este cel care îl domină pe dreptul, şi viceversa”. Absurditatea raţionamentului său nu l-a preocupat câtuşi de puţin.

Dintre toate gesturile, dintre toate atitudinile sau posturile corpului uman, stereotipurile gestuale invariabile sunt deopotrivă cele mai evidente, dar şi cele mai puţin observate. Specialiştii în gestică sau mulţumit, aşa cum am făcut-o şi eu am întregi, să contabilizeze o mulţime de posturi, de atitudini corporale complexe sau de răspunsuri gestuale simple, le-au observat, investigat, disecat, interpretat, categorisit şi clasificat fără să bage de seamă că exista o familie de gesturi pe care le reproduceau toţi oamenii, indiferent de context, de vârstă, de sex, de cultură, de rasă sau de religie. Evidenţa este adesea

ignorată şi mult mai adesea descoperită din întâmplare, deşi se află chiar sub ochii noştri.

Excesul de informaţie ucide informaţia; prea multe evidenţe îl fac pe om orb în faţa evidenţei. Ce culoare au ochii brutarului dumneavoastră? Chiar dacă mergeţi în fiecare dimineaţă să vă cumpăraţi pâinea de la el, pariez că n-aţi fost niciodată atent la asta. Eu nici atât! Şi cu stereotipurile gestuale este la fel ca şi cu aceste amănunte nesemnificative, cărora nimeni nu le acordă importanţă. Succesul demersului depinde, astfel, de capacitatea dumneavoastră de observaţie şi de semnificaţia acordată celor trei stereotipuri gestuale banale, pe care interlocutorul le repetă, cu cea mai bună credinţă, sub ochii dumneavoastră.

Percepţia subliminală în domeniul ştiinţelor comportamentului, puţine ipoteze s-au aflat la originea atâtor controverse precum cea care susţine că fiinţele umane pot fi afectate de stimuli externi de care rămân total inconştienţi. Filosofi ca Democrit, Socrate, Aristotel sau Leibniz au considerat întotdeauna că percepţia subliminală este ceva ce vine de la sine, chiar dacă numeroşi psihologi au încercat să demonstreze contrariul. Ea face să intervină o relaţie cauzală între conştiinţă, reacţiile comportamentale şi atitudinile corporale, o relaţie de la cauză la efect, cu care sunt de acord, datorită faptului că mi-am studiat contemporanii atât sub raport verbal, cât şi nonverbal. Gestul exprimă, subconştientul imprimă. Cu alte cuvinte, gesturile repetitive ale interlocutorului nu scapă inconştientului dumneavoastră.

Gramatica gesturilor

Gramatica gesturilor s-a născut din observarea preliminară a trei stereotipuri gestuale invariabile, a căror semnificaţie am plasat-o, după mai mulţi ani de cercetare, în plan comportamental.

Primul dintre aceste stereotipuri se referă la

încrucişarea braţelor, pe care o reproduceţi mereu în acelaşi fel, instinctiv, şi care duce la două moduri de comportament *autonome*: Ofensiv şi Defensiv. Dacă încrucişaţi braţele, veţi constata imediat că braţul dominant se poziţionează mereu în acelaşi fel. Dacă este vorba despre braţul drept şi sunteţi dreptaci, funcţionaţi conform modului Ofensiv. Dacă este vorba despre braţul stâng (tot pentru dreptaci), sunteţi Defensiv.

Urmează apoi încrucişarea degetelor, în care degetul mare dominant defineşte modul dinamic de a vă manifesta sentimentele în plan comportamental: Afectiv sau Cognitiv. Dacă degetul mare drept îl domină pe cel stâng, sunteţi Cognitiv. Dacă degetul mare stâng îl domină pe cel drept, sunteţi Afectiv. Dacă sunteţi stângaci, este suficient să inversaţi raporturile.

În fine, urechea cu care ascultaţi la telefon defineşte modul de comunicare şi este al treilea stereotip gestual. El indică apartenenţa dumneavoastră la modurile Introvertit sau Extravertit. Urechea dreaptă este Extravertită, urechea stângă este Introvertită.

A fi, a iubi, a vorbi încrucişarea braţelor permite identificarea modului de administrare a teritoriului (a sferei dumneavoastră, dacă preferaţi). Ofensivul se afirmă şi se impune în grup; el urmăreşte cu prioritate să-şi consolideze încrederea în sine. Defensivul are nevoie să fie acceptat de grupul din care doreşte să facă parte; urmăreşte să-şi alimenteze respectul de sine.

Încrucişarea degetelor determină dinamica sentimentelor dumneavoastră. Dacă emoţiile sunt cele care vă domină raţiunea, atunci modul dumneavoastră de manifestare este Afectiv (sunteţi o fiinţă a plăcerii). Dar invers? Raţiunea vă domină emoţiile. Atunci modul dumneavoastră de manifestare este Cognitiv, (sunteţi o fiinţă a dorinţei).

Urechea la care duceţi telefonul stabileşte modul

dumneavoastră de comunicare interpersonală. Introvertitul se comunică pe sine, în timp ce Extravertitul comunică cu.

Apărarea teritoriului, investirea emoţională şi modul de comunicare sunt trei comportamente esenţiale de conservare a speciei umane. A fi, a iubi şi a vorbi sunt verbele care le corespund cel mai bine. Trei acţiuni despre care se poate spune că definesc în mod ideal societatea umană.

Nu sunt singurele stereotipuri gestuale care alcătuiesc această nouă gramatică, dar sunt esenţiale pentru înţelegerea interacţiunii dintre comportamente şi mişcările corpului. De aceea, ele vor sta la baza acestui nou studiu despre gesturi, foarte diferit de tot ceea ce am scris pe această temă până în prezent.

PRIMA PARTE

CELE TREI GESTURI CARE VĂ TRĂDEAZĂ 1. ÎNCRUCIŞAREA BRAŢELOR

Corpul are nevoie de gesturi, aşa cum un cuvânt, pentru a căpăta o semnificaţie, are nevoie de emoţie.

ÎNCRUCIŞAŢI, AŞADAR, BRAŢELE şi veţi simţi o senzaţie de siguranţă şi de destindere musculară a spatelui. A doua senzaţie este îndreptăţită şi reală, prima este o doar aparentă. Încrucişarea braţelor nu vă protejează corpul mai mult decât vă ajută un maiou să nu răciţi iarna. În schimb, când încrucişaţi braţele, vă apăraţi un mecanism psihologic fundamental, care vă administrează spaţiul vital: teritoriul mental. Şi acest teritoriu deosebit este creuzetul în care se formează două scuturi psihice esenţiale: încrederea în sine, pe care v-o acordaţi în exclusivitate, şi respectul de sine, cel care este alimentat de recunoaşterea celuilalt.

Dincolo de un teritoriu corporal, cu toţii dispunem de un teritoriu mental, adesea vulnerabil la agresiuni verbale. Evoluţia a conferit un caracter oficial unor mijloace de

apărare pentru a proteja acest teritoriu mental, o serie de stereotipuri gestuale şi de posturi invariabile sau alternative (încrucişarea picioarelor în poziţia aşezat, fixarea etc). Dintre acestea, încrucişarea braţelor se remarcă cel mai uşor.

Poate aţi constatat că modul de a încrucişa braţele este diferit în funcţie de indivizi. Unii încrucişează braţul drept peste cel stâng. În acest caz, se spune că braţul drept este dominant. Alţii încrucişează stângul peste dreptul. Braţul stâng devine, astfel, dominant.

Nu este o chestiune de lateralitate, aşa cum, pe bună dreptate, v-aţi putea imagina. Nu toţi dreptacii încrucişează braţul drept peste cel stâng şi nu toţi stângacii pun stângul peste dreptul. Încrucişarea braţelor este un stereotip gestual invariabil, total independent de lateralitatea dumneavoastră, o postură care se instalează din fragedă copilărie. Dacă aveţi copii mici, veţi putea constata că adoptă încrucişarea definitivă între doi şi trei ani. Ceea ce înseamnă că un copil de această vârstă alege modul de apărare a teritoriului său mental imediat ce este în măsură să comunice verbal cu mediul său. Copilul dreptaci va fi Ofensiv (braţul drept dominant) sau Defensiv (braţul stâng dominant). Copilul stângaci va fi Ofensiv (braţul stâng dominant) sau Defensiv (braţul drept dominant).

Dar, în mare, ce înseamnă aceste două denumiri, Ofensiv şi Defensiv? Copilul Ofensiv are nevoie să se afirme în faţa grupului, pentru a-şi consolida încrederea în sine, iar copilul Defensiv are nevoie să fie confirmat (recunoscut) de grup pentru a deveni încrezător în propriile forţe şi a stabili bazele respectului de sine. Primul va spune: „Eu, eu ştiu s-o fac…”, cu riscul de a greşi; al doilea va căuta aplauzele sau aprobarea dumneavoastră pentru a se construi. Aceasta este diferenţa esenţială dintre copilul autonom şi copilul dependent.

Mecanismele încrederii în sine sau ale respectului de sine se instalează şi se dezvoltă pornind de la schimburile care se vor stabili între copil şi anturajul său socioafectiv, dar modul de apărare teritorială pe care îl va alege este probabil deja înscris în zestrea sa ereditară. Şi, chiar dacă nu ar fi aşa, ce contează? Modul ales este cel care îi convine, la fel ca mâna pe care o va alege pentru a scrie primele litere.

Braţele încrucişate şi încrederea în sine

De fiecare dată când spaţiul conştiinţei dumneavoastră este invadat de gânduri parazitare, încrederea pe care v-o acordaţi este slăbită. Spaţiul conştiinţei este ceea ce eu numesc teritoriul mental. Un spaţiu dedicat libertăţii de gândire, capacităţii de a reflecta, deci, de a vă pune gândurile în ordine; un teritoriu care este adesea lăsat în paragină şi asaltat de nenumărate obsesii, imagini mentale fragmentate, amintiri, scenarii himerice şi alte refrene obsesionale. Cu cât veţi permite conştiinţei să producă acest tip de poluare, cu atât braţele vor avea tendinţa să se încrucişeze. În fotografiile reprezentând grupuri de sportivi, rareori observi indivizi care încrucişează braţele. În schimb, în fotografiile cu grupuri de turişti, gestul este frecvent.

Perioadele cele mai productive în gânduri parazitare sunt pubertatea şi adolescenţa. Acesta este motivul pentru care fetele pubere încrucişează adesea braţele în diferite împrejurări şi, mai ales, când merg pe stradă. Încearcă astfel să protejeze acel teritoriu fragil, în plină transformare, care este corpul lor. Băieţii au mai puţin tendinţa de a încrucişa braţele, poate pentru că trupul lor nu dezvoltă atâtea semne sexuale ca trupul fetelor. Postura braţelor încrucişate calmează mentalul, ea reprezintă o barieră de apărare împotriva poluării produse de gândurile parazitare. „Oare ce crede despre mine?” se întreabă fata,

aruncând o privire cu coada ochiului spre băiatul drăguţ care glumeşte pe seama ei. Şi încrucişează instinctiv braţele.

Observaţi că încrucişarea braţelor nu se manifestă niciodată când sunteţi destins, când nu vă gândiţi la nimic. În schimb, dacă sunteţi îngrijorat de un eveniment care va urma, dacă sunteţi în aşteptarea unei acţiuni care trebuie îndeplinită, când trebuie să intraţi la dentist, de pildă, gestul se va produce automat, pentru a vă feri de angoase şi pentru a vă ajuta să le alungaţi.

„Păi, îmi încrucişez braţele pentru că asta mă relaxează”, se apără jurnalista cu care o să intru în platoul de televiziune. Are trac.

Indivizii carie încrucişează frecvent braţele când se află faţă în faţă cu cineva au un deficit de încredere în sine. Confruntările îi pun într-o situaţie stânjenitoare, îi paralizează social. Persoanele timide sau fragile din punct de vedere psihic recurg la acest gest mult mai des decât celelalte.

Îmi amintesc de o tânără întâlnită pe o străduţă din Boulogne-Billancourt, care, literalmente, atunci când am trecut prin dreptul ei, mi-a cerut ajutorul, mai întâi din priviri, apoi cu un glas foarte scăzut. Părea să fie prinsă într-o conversaţie aprinsă cu o doamnă în vârstă. Avea braţele încrucişate în faţa acelei bătrâne care o subjuga.

— Vă rog, salvaţi-mă! m-a rugat în momentul în care am trecut pe lângă ea.

Pentru o clipă am crezut că este vreo farsă, în genul celor de la Camera ascunsă. S-a dovedit foarte repede că fata era realmente supusă unei dominaţii morale din partea bătrânei doamne. Aceasta o ţinea de braţ, continuând să-i vorbească fără oprire. Mi-am făcut curaj, i-am eliberat braţul şi am condus-o în maşina mea mare, albă, până la următoarea intersecţie. Era drăguţă, dar cam necoaptă pentru gustul meu. M-a părăsit mulţumindu-mi

cu un zâmbet firav, de victimă salvată.

Uneori este interesant ca, atunci când eşti pe punctul de a încrucişa braţele, să analizezi factorul care a favorizat acest stereotip gestual în clipa repetării lui. După cum puteţi duce un deget la buze când vă aflaţi în căutarea inspiraţiei, tot aşa reproduceţi mereu secvenţa braţelor încrucişate, în anumite situaţii anticipate: emotivitate bruscă, confruntare intempestivă, plictiseală, constrângere socială, trac, apariţia gândurilor parazitare sau dispersie mentală, teama de un anumit eveniment.

Încrederea în sine este, în acelaşi timp, o postură mentală, un carburant esenţial şi un capital psihic primordial. Îmi pot acorda încredere într-o situaţie pe care o stăpânesc sau în care controlez toate evenimentele imprevizibile. A avea încredere în sine înseamnă, în primul rând, a-ţi acorda încredere. A nu avea încredere în sine înseamnă, din acel moment, a nu te încrede în propria persoană. Asocierea dintre încredere şi Eu este o eroare de limbaj. Încrederea nu este investită deloc în Eu (sau sine), ci în capacitatea de a înfrunta o situaţie nouă sau de a controla o activitate.

De fiecare dată când întâlneşte o amică în campus, *Jade* îşi *încrucişează braţele din automatism… Lui Jade îi este frică de reacţiile celorlalţi şi nu are încredere în ea însăşi, mai exact se teme că nu va putea reacţiona în mod corespunzător, că nu va reuşi să spună cuvintele potrivite, că se va bâlbâi, că va roşi* etc. *Se consideră incapabilă şi se simte handicapată din punct de vedere social. Jade are, totuşi, o inteligenţă superioară, dar întâmpină dificultăţi în a-şi expune această inteligenţă în societate. Se teme să nu fie considerată ridicolă. Deci, adoptă politica struţului, aşa cum singură afirmă, încrucişând braţele*.

Braţele încrucişate şi respectul de sine

Imaginea de sine este imaginea unui rege care domneşte peste un regat imens. De asemenea, este oglinda

enormă a unei existenţe care se desfăşoară sub proiectoarele propriului eu, dar mai ales sub privirea celuilalt.

Imagine de sine + imagine publică = respect de sine!

Noţiunea de imagine este esenţială pentru a înţelege importanţa strategică pe care o îmbracă limbajul corpului. Imaginea publică este aceea pe care ceilalţi o percep prin artificiile care ameliorează ceea ce este obişnuit. Imaginea socială sau publică este, inevitabil, o reflectare trunchiată a imaginii de sine, în măsura în care nu expuneţi niciodată la vedere ceea ce păstraţi secret. Un zâmbet politicos atunci când răspundeţi unui necunoscut care vă cere o informaţie nu face automat din dumneavoastră un individ prietenos. Unele stereotipuri sau ticuri gestuale pot contrazice un zâmbet fals, afirmaţiile sau profesiunile de credinţă. Zâmbetul îngheaţă sau dispare în faţa ostilităţii sau a indiferenţei interlocutorului. Cu toţii am trăit acest gen de experienţă neplăcută. Cu cât prăpastia dintre imaginea de sine şi imaginea publică se adânceşte, cu atât lăsaţi o impresie de fals, într-un fel, şi cu atât respectul de sine se devalorizează. Gradul dumneavoastră de credibilitate suferă în mod dramatic.

„Oglindă, oglinjoară, cine e cea mai frumoasă din ţară…”

Imaginea pe care o aveţi despre dumneavoastră înşivă este subordonată, în mod indiscutabil, calităţii gândurilor care vă populează mintea. Cu siguranţă, când totul merge prost, gândurile morbide nu permit imaginii publice să strălucească. Influenţa nocivă a unui anturaj trist distruge şi ea această imagine. „Spune-mi cu cine tensoţeşti…” Or, această faimoasă imagine de sine este un capital esenţial şi motorul respectului de sine pe care vi-l purtaţi, şi pe care-l oferiţi privirii celorlalţi. E simplu, o să-mi spuneţi, să ai o imagine bună despre sine când totul merge bine. Nu vă lăsaţi înşelat! Imaginea de sine este

întotdeauna vulnerabilă, de la cel mai mic la cel mai mare, de la cel mai celebru la cel mai insignifiant dintre indivizi. A reuşi în viaţă înseamnă, după părerea mea, a reuşi să-ţi păstrezi o imagine de sine (şi un respect de sine) caracteristică, orice s-ar întâmpla, şi nu să oferi o imagine publică ascunsă sub paietele unui succes precar. Stima de sine depinde întotdeauna de privirea celorlalţi. Trăim în societate şi ne proiectăm sentimentele printr-o imagine publică asupra anturajului nostru. Aveţi nevoie de ceilalţi „Eu" pentru a linişti Eul care există în dumneavoastră.

Imaginaţi-vă că tocmai trece un bărbat seducător, îi aruncaţi o privire senzuală, dar el vă ignoră. Privirea unei femei frumoase o întâlneşte pe a dumneavoastră, pupilele vi se dilată de dorinţă, dar ea întoarce capul pentru a vă şterge din câmpul ei vizual. Preţ de o secundă, vă invadează un sentiment de amărăciune. Doar o clipă, dar suficient pentru ca Eul dumneavoastră să se simtă rănit. Pofta şi dorinţa sunt sentimente prost percepute de alţii, pentru că violează libertatea de a alege. Mesajul purtat de privire este nemilos pentru egoul celui care îl emite.

În esenţă, imaginea de sine este imaginea Eului care se priveşte în oglinda altuia. Şi această confruntare strategică este cea care alimentează izvorul respectului de sine.

Sanctuarul personalităţii

Cele mai importante bunuri ale omului sunt încrederea în sine şi respectul de sine. Or, nimeni nu poate avea încredere în sine dacă nu se respectă. Gândurile pesimiste sau parazitare sunt virusuri care ucid încrederea în sine; discursul „scabros-obsesiv" („căcat") sau discursul „pornografic" („tractir", „curvă") sunt vectori verbali care întinează respectul de sine. Stereotipul gestual reflex al încrucişării braţelor este primul dintre toate modurile de comunicare gestuală şi, fără îndoială, cel mai important, cel mai frecvent şi cel mai obişnuit. Motivele care

determină repetarea lui sunt multiple. În cazul unui examen, vă apăraţi din oficiu teritoriul mental, încrucişând braţele. În faţa unui interlocutor care deţine o putere de influenţă sau de ameninţare, încrucişarea braţelor este o barieră nesemnificativă, instinctivă, dar aproape obligatorie. Când se instalează îngrijorarea legată de rezultat, încrederea în sine sau respectul de sine scad, şi braţele se încrucişează; când încrederea în sine sau respectul de sine se instalează, îngrijorarea legată de rezultat scade, şi braţele se desfac. Este legătura dintre cauză şi efect, care oficializează această reacţie corporală banală.

La fel ca teritoriul fizic, teritoriul mental individual este un spaţiu sacru, un sanctuar, al cărui rol constă în apărarea ideilor, a proiectelor, a crezului sau a credinţei subiectului. Dar este dedicat cu precădere respectului de sine. Expus criticilor sau reproşurilor, teritoriul mental individual îşi pierde mijloacele, iar braţele încrucişate au rolul esenţial de a vă ajuta să daţi înapoi pentru a vă reorganiza apărarea.

Sistemul imunitar

Identificarea unuia dintre cele două moduri de apărare gestuală a teritoriului mental este un criteriu fundamental în construirea personalităţii. Teritoriul mental este sediul unei varietăţi de sentimente înrudite, esenţiale echilibrului psihosocial al individului: convingeri, credinţe, motivaţii, ambiţii, dorinţe, credinţă etc. În concluzie, toate aceste sentimente ne trimit din nou la cei doi carburanţi esenţiali pe care îi avem: respectul de sine şi încrederea în sine. Dacă unul dintre sentimentele enumerate mai sus este pus la îndoială sau destabilizat, încrederea în sine şi respectul de sine sunt cele care au de suferit. Orice perturbare a teritoriului mental atrage după sine o slăbire a sistemului de apărare imunitară, corolarul psihologic al respectului de sine.

Aşa cum o demonstrează Marie-France Hirigoyen, în numeroasele ei lucrări consacrate agresiunii morale: „Victimele nu numai că intră în depresie, dar majoritatea dezvoltă patologii psihosomatice”. [1]Sistemul lor imunitar devine deficitar ca urmare a pierderii respectului de sine.

Această viziune dă teritoriului mental o dimensiune nebănuită, de şef de orchestră al echilibrului psihosomatic.

O frecvenţă ridicată a încrucişării braţelor este un semnal puternic şi, mai ales, premonitoriu. Trebuie să i se acorde atenţie, căci el semnifică fie faptul că încrederea în sine este tulburată şi afectată de îndoială, fie că respectul de sine pierde teren, fie că cel care repetă gestul nu dispune de un teritoriu suficient în mijlocul grupului social.

A încrucişa pentru a proteja

Multe femei se plimbă prin locurile publice cu braţele încrucişate. Acest gest este tipic femeilor. Bărbaţii nu încrucişează braţele decât atunci când au o confruntare. Aceste femei au o problemă legată de încrederea în propriile forţe sau de respectul de sine? Actriţele reproduc din instinct această atitudine când interpretează o scenă conflictuală prevăzută în scenariu. Eu cred că acest obicei dovedeşte, efectiv, apariţia unui conflict: atunci, încrederea în sine sau respectul de sine se clatină, şi braţele se încrucişează. Din acelaşi motiv pentru care bărbaţii îşi protejează adesea testiculele încrucişându-şi mâinile sau suprapunându-le la nivelul locului unde se unesc picioarele, femeile îşi încrucişează braţele pentru a-şi apăra fizic pieptul, care este unul dintre sediile simbolice al acestor două posturi mentale, care sunt respectul de sine şi încrederea în sine. Punerea în valoare a sânilor prin diverse artificii confirmă această ipoteză.

Ostilitatea

Nu serveşte la nimic să vă abţineţi de la acest gest de

---

1 Le Harcèlement moral: la violence perverse au quotidien. La Découverte, 2003

încrucişare a braţelor, dar este important să deveniţi conştient de repetarea instinctivă a acestei mişcări. Este un semnal care dovedeşte întotdeauna şi fără excepţie că vă aflaţi extrem de expus în faţa unei invadări a teritoriului mental sau a unei ostilităţi. De aici rezultă, în mod logic, că persoanele care îşi încrucişează sistematic braţele sunt mai influenţabile sau mai impresionabile decât altele. Este foarte important să deveniţi conştient de acest ultim aspect, căci asta ajută la înlăturarea îndoielilor. Dacă de fiecare dată când încrucişaţi braţele vă străduiţi să stabiliţi originea acestui reflex, vă consolidaţi *ipsofacto* încrederea, iar îndoielile vor dispărea.

Patronul îl apostrofează pe Martínez în uşa liftului. Îi reproşează o lipsă de dinamism: *„Te laşi pe tânjeală, bătrâne”*. *Martínez* îşi *încrucişează braţele la piept. Privirea lui introspectivă trădează o obiecţie mentală, în lipsa îndrăznelii de a-şi contrazice şeful.*

— Ce se petrece? *reia cel din urmă. Nu mai ai energie. Dacă o ţii tot aşa…*

Nu-şi încheie mustrarea încărcată de ameninţări. Martínez *desface braţele şi intră cu capul plecat în ascensor, în urma patronului său.*

Scena este clasică. Dar care era braţul dominant în cazul lui Martínez?

Profilul Ofensiv *îndrăzneala se bazează pe simţul ridicolului.*

Sunteţi dreptaci, iar braţul drept îl domină sistematic pe cel stâng: atitudinea dumneavoastră mentală este ofensivă.

Portretul unui Ofensiv

Impulsivitatea îmi joacă uneori feste, dar îmi şi antrenează flerul. De cele mai multe ori, instinctul mă salvează în loc să mă dezavantajeze. Trebuie spus că detest frustrarea. De altfel, nivelul meu de rezistenţă la frustrare nu este chiar foarte ridicat. Comportamentul

meu se bazează pe atac, risc, invadare, îndrăzneală şi, mai ales, pe afirmarea de sine. Nu suport să mi se pună la îndoială competenţele, indiferent de unde vin criticile şi dacă sunt justificate sau nu. Trebuie spus că sunt pe cât de versatil, pe atât de entuziast. Sunt perfect capabil să schimb foaia chiar în clipa în care ceilalţi sunt gata să savureze victoria. Recunosc, sunt oportunist, dar în sensul bun al cuvântului; miros oportunităţile.

Această profesiune de credinţă aparţine unui Ofensiv pur-sânge. Traseul unui Ofensiv nu este, în mod obligatoriu, liniar, precum cel al unui Defensiv. Mai degrabă proactiv decât participativ, îşi concentrează în permanenţă atenţia asupra viitorului şi, adesea, consideră trecutul ca fiind depăşit. Trebuie să alerge mereu înainte, ca să nu fie nevoit să revină de unde a plecat.

Ofensivii în grup

Un departament sau o întreprindere majoritar Ofensivă este greu de administrat. Imaginaţi-vă un ring de box în care se confruntă zece perechi de sportivi! Nevoia de a se afirma, care reprezintă substratul comportamentului ofensiv, poate atrage după sine o adevărată anarhie în sânul grupului, mergând până la distrugerea structurii. Ofensivii sunt întotdeauna nişte Individualişti sau nişte Autonomi. Se integrează uşor într-un colectiv dacă nu sunt majoritari. Pentru Ofensiv, teritoriul altora se stabileşte în funcţie de fluctuaţiile propriului spaţiu vital. Dacă este suprasolicitat, biroul lui nu va fi niciodată destul de mare pentru a-şi întinde toate dosarele. Va avea tendinţa de a invada teritoriul unui coleg. La masă, unii Ofensivi (nu toţi) se sprijină în coate, simţindu-se confortabil şi furând puţin din teritoriul vecinilor. Cu siguranţă cunoaşteţi această postură a braţelor întinse de-o parte şi de alta, cu palmele puse pe masă.

Braţul telescopic

Este postura clasică a deputaţilor din Adunarea Naţională. Deputaţii se înfoaie ca nişte cocoşi de luptă, gata să se bată cu adversarul politic care îşi apără spaţiul rezervat la microfon. Deputaţii „telescopici" (nu sunt toţi aşa) reprezintă nişte indivizi agresivi, care visează la răni şi cucuie, dar care, de fapt, nu fac decât să viseze, ceea ce este chiar păcat. Spectacolul Adunării ar avea de câştigat din asta. Un reality-show săptămânal pe care televiziunile s-ar bate.

În schimb, o comunitate în care Ofensivii sunt minoritari va respecta regulile impuse de naţiunea care îi va primi pe teritoriul ei. Ceea ce nu este obligatoriu într-o comunitate majoritar ofensivă.

Profilul Defensiv

„Visam să fiu integrată (în grup), fie şi numai pentru a mi se oferi apoi luxul de a mă dezintegra".

— Amélie Nothomb[2]

O frază remarcabilă, care rezumă destul de bine profilul Defensivului. Sunteţi dreptaci, iar braţul stâng îl domină pe cel drept; în acest caz, atitudinea dumneavoastră mentală este defensivă.

Portretul unui Defensiv

Sunt, a priori, *un om care reflectează, în situaţii în care Ofensivii sunt măi degrabă oameni de acţiune. Ceea ce explică de ce dispun de capacitatea de a mă retrage, care le lipseşte prietenilor mei Ofensivi. Dacă sunteţi Defensiv, la fel ca mine, veţi spune cu mai multă uşurinţă „nu" decât „da, poate". Comportamentul meu este bazat pe recul, prudenţă şi neîncredere. Recunosc, nu mă las uşor influenţat, dar, deşi ader la punctul vostru de vedere, voi fi fidel convingerilor sau promisiunilor mele şi perfect capabil să acţionez în consecinţă.*

În calitate de Defensiv, sunt un individ sedentar, mai ataşat de rădăcinile mele, de munca şi de continuitatea

2 Antechrista. Albin Michel 2003

mea. Sunt fidel prietenilor, opiniilor şi credinţelor mele. Noţiunile de statut şi/sau teritoriu sunt esenţiale în ochii mei şi trebuie apărate cu orice preţ de prădătorii sociali sau profesionali (manipulatori) pe care sunt obligat să-i frecventez. Păstrez întotdeauna o distanţă de recul suficientă pentru a scăpa în caz de urgenţă. Crezul meu este următorul: nu există echilibru fără stabilitate, nici fericire fără securitate, nici reuşită care să nu se înscrie în durată. Fără falsă modestie, ştiu să fiu explicit, pedagog, metodic, responsabil, dotat cu un bun simţ al valorilor şi un simţ ierarhic care, adesea, face din mine coloana vertebrală a întreprinderii sau a grupului social din care fac parte. În fond, sunt un fel de termostat social.

Defensivii în grup

Un departament sau o întreprindere cu majoritate defensivă absolută generează un nivel de recul sau de neîncredere care este susceptibil să afecteze comunicarea cu alte departamente, alţi furnizori sau clienţi, să mineze relaţiile în cadrul grupului. Acest caz apare uneori în serviciile administrative. Pe plan militar, de exemplu, o companie prea defensivă (mai mult de 70% Defensivi, ceea ce este cazul armatei franceze) va fi disciplinată, dar incapabilă de luptă, indiferent de gradul de pregătire.

În ipoteza în care avem de-a face cu o echipă comercială, o majoritate defensivă va fi incapabilă să atingă obiectivele stabilite de direcţie. Defensivii pot fi excelenţi comercianţi, chiar dacă sunt în competiţie cu un număr suficient de Ofensivi. Conform observaţiilor mele, se găsesc mai puţini Defensivi în sectoarele de activitate care cer îndrăzneală sau o afirmare de sine inevitabilă.

Aşa cum se arată şi în graficul de la pagina 30, societatea franceză este majoritar defensivă, ceea ce ar putea reprezenta o garanţie a stabilităţii sociale. Dar vă liniştesc imediat, lucrurile nu sunt chiar atât de simple, căci proporţiile stabilite în cadrul populaţiei franceze

studiate dovedesc şi un nivel de resemnare militantă, propice cuceririi puterii politice din această ţară de către un candidat bun de gură. Şi, ca printr-o neşansă, majoritatea candidaţilor sunt Tribali, demagogi, aşa cum vom vedea în capitolul consacrat triburilor psihogestuale.

Cifrele care urmează şi care confirmă acest prim rezultat provin dintr-o anchetă specială pe care am făcut-o personal, în luna august a anului 2005, pe o populaţie cosmopolită de 1100 indivizi întâlniţi în locurile turistice pariziene. De la japonezi la olandezi, de la germani la asiatici, în general, până la francezi, majoritatea defensivă (64%) se confirmă. Ceea ce tinde să demonstreze că o anumită societate de persoane care are mijloace să călătorească aparţine aceleiaşi categorii defensive ca cetăţenii francezi. Dar ce se poate spune despre populaţia sărăcită, care trăieşte în suburbii?

Câteva statistici

Din punct de vedere statistic, în rândurile populaţiei franceze există mai puţini Ofensivi decât Defensivi, dar tot aşa şi într-o populaţie cosmopolită pe care am observat-o în cercetările mele pe teren.

Bărbaţi/Femei

Bărbaţi defensivi	65%H		
Bărbaţi ofensivi	35% III		
Femei defensive	1! 1		
Femei ofensive	37%		

O 10 20 30 40 50 60 70

Adică, o medie Ofensivă de 36%, fără deosebire pe sexe, şi o medie Defensivă de 64%.

Cifrele provin de la mai multe grupe de observaţii gestuale diferite, făcute pe teren, în diverse regiuni din Franţa, şi realizate pe 1474 de bărbaţi şi 1769 de femei. Majoritatea Defensivă a populaţiei observate ar indica o stabilitate exemplară a societăţii democratice în care trăim. Ar fi imposibil de trăit într-o societate cu majoritate Ofensivă. Defensivii respectă regulile jocului social, sunt mai legalişti. Ofensivii se folosesc de regulile jocului pentru a le ocoli când îi incomodează. Sunt mai întreprinzători, mai autonomi sau mai individualişti decât Defensivii. Şi mai trişori!

Viaţa unui Ofensiv este o luptă permanentă, presărată cu victorii sau cu înfrângeri. Învingând sau pierzând, Ofensivul renaşte oricum precum pasărea phoenix, din propria cenuşă. Asta explică perfect rezultatele statistice obţinute în urma unui studiu omogen făcut pe actorii de film şi alte staruri de televiziune.

La actori

Actori

Ofensivi: 54% Defensivi: 46%

Adică, o diferenţă de 19% în favoarea ofensivilor, faţă de populaţia de referinţă citată mai sus, ceea ce este enorm.

Diferenţa defensivă: tot 19%, în sens opus. Diferenţa se justifică în mod obligatoriu prin faptul că meseria de actor cere o anumită doză de îndrăzneală şi de încredere în sine.

Actriţe

Ofensive: 32% Defensive: 68%

Am observat mai puţine actriţe decât actori, în

măsura în care acest sector de activitate este mai degrabă masculin decât feminin. Ajunge să comparăm numărul de actori cu cel de actriţe din fiecare film: raportul variază aproape de la unu la trei. Procentul de actriţe se apropie de populaţia de referinţă. Actriţele ar avea mai puţină nevoie să se afirme pentru a-şi seduce publicul (vezi şi ancheta completă de la pag. 247)?

Într-o sală de sport

O ultimă anchetă omogenă, realizată într-un club sportiv din Amboise (Central Gym, avându-i ca patroni pe Pascal şi Marie, cărora le mulţumesc pentru participarea la această anchetă asupra căreia voi reveni adesea, căci este foarte semnificativă), începe tot cu rezultate diferite pentru primele două grupe. Persoanele care frecventează o sală de sport sau de fitness nu sunt, contrar ideii acceptate în mod curent, nişte Narcisici îndrăgostiţi de bicepşii sau de fesierii lor. Este surprinzător să găseşti acolo o majoritate formată din profilurile Challenger, Relaţional şi Idealist (64% din populaţia studiată), după cum veţi constata în capitolele consacrate acestor triburi psihogestuale. Central Gym (populaţie iniţială: 100 de indivizi) Bărbaţi Ofensivi: 19% Defensivi: 24% Femei

Ofensive: 24%

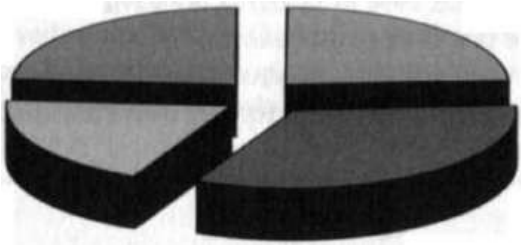
Defensive: 33%

Într-o sală de sport

Bărbaţi defensivi

24%

Femei ofensive 24%



Bărbaţi ofensivi 19%

Femei defensive 33%

Adică, un total Ofensiv bărbaţi/femei de 43%, pe care îl compar cu procentul de 36%, al populaţiei de referinţă, şi 57% Defensivi, comparativ cu 64% din populaţia de referinţă. Perseverenţa pe care o cere sportul la sală pentru a obţine rezultate (pierdere în greutate, dezvoltare musculară, remodelare) este marcată aici printr-o diferenţă de 7% la Ofensivi şi o diferenţă de 7% la Defensivi (citiţi anexa de la pag. 247 pentru un studiu exhaustiv al acestei populaţii aparte).

Pentru orientarea dumneavoastră, echilibrul social teoretic se situează la 45% Ofensivi, în raport cu 55% Defensivi. Ceea ce înseamnă că grupul din sala de sport (47/57) este mai apropiat de o populaţie aptă să fie luată în discuţie decât populaţia franceză analizată (36/64).

Ambivalenţă gestuală

Poţi să devii Ofensiv după ce ai fost Defensiv? în principiu, nu! Unii indivizi încrucişează braţele în două feluri, dar ei reprezintă o minoritate infimă. Această „ambidextrie" poate fi urmarea unei lateralităţi impuse din fragedă copilărie. Am constatat că ea poate proveni dintr-un stres major sau dintr-o surmenare care perturbă posturile mentale. Am observat adesea martori intervievaţi de o echipă de televiziune, care întâmpinau dificultăţi în a-şi regăsi modul de încrucişare a braţelor sau a degetelor. Erau plini de trac în faţa camerelor. Unii actori de cinema au această supleţe care le permite să încrucişeze oricum braţele, în ambele sensuri. Am observat acest fenomen la Richard Berry şi Victoria Abril, între alţii (vezi partea consacrată profilurilor mutant, pag. 237).

Echilibrul teritoriului mental este fundamental în economia personalităţii, ca oricare alt fenomen care permite identificarea, pentru a ajuta această instituţie a Eului, să-şi conserve încrederea în sine şi respectul de sine.

De ce sunt atât de diferiţi Ofensivul şi Defensivul?

— Când un Ofensiv învaţă o limbă străină, va stăpâni cu uşurinţă cuvintele / importante şi va conversa fluent, fără ca totuşi să-şi înţeleagă în totalitate/ interlocutorul. Uşurinţa lui de a se exprima în limba maternă se converteşte în mod firesc într-o altă limbă.

Defensivul înţelege mai bine, dar are adesea dificultăţi în a-şi exprima gândurile într-o limbă pe care se străduieşte s-o stăpânească.

— Conform unei anchete făcute pe 190 de copii de grădiniţă, am putu constata că cei Ofensivi vorbesc mai repede decât cei Defensivi. O ipoteză care rămâne să fie confirmată.

Proporţia de copii Ofensivi de sex masculin era de 33%, iar populaţia Defensivă masculină, de 67%.

Proporţia de copii Ofensivi de sex feminin era de 40%, iar Defensivii ajungeau la 60%.

În total, fără deosebire de sex, Ofensivii reprezintă 37%, şi Defensivii, 63%. Ceea ce ne trimite la rezultatele obţinute pentru totalitatea anchetelor făcute pe teren (36% Ofensivi, faţă de 64% Defensivi).

Copiii de sex masculin perpetuează conduita de resemnare a generaţiei precedente. În schimb, fetiţele sunt mai dinamice. Să fie acesta un semn de evoluţie a mentalităţilor, o recunoaştere a valorii active a femeii de mâine?

Încă o dată, ce ar reprezenta procentajele pe care le-am obţine dintr-un studiu făcut în ZEP (zona de educaţie prioritară)?

— Înzestrat cu un bun simţ al improvizaţiei, Ofensivul supraestimează eficienţa reflexelor sale profesionale. Defensivul este mai prudent, el are nevoie de un cadru de muncă securizant şi, în general, îşi subestimează potenţialul.

Indiferent care este postura mentală naturală pe care

o aveţi, Ofensivă sau Defensivă, vă propun să comparaţi ceea ce tocmai aţi descoperit cu ceea ce ştiţi despre dumneavoastră. Dacă apreciaţi că nu corespundeţi profilului identificat de tipul de încrucişare, să ştiţi că în orice ştiinţă umanistă există o marjă de eroare. Conform observaţiilor mele, aceasta este în jur de 15%.

Proporţia ideală

Ofensivii sunt animatori sau conducători la diferite niveluri ale ierarhiei, şi acesta este motivul pentru care am considerat că o uşoară minoritate a Ofensivilor în raport cu Defensivii va echilibra un model social cum este cel francez, adică, o proporţie de 45% Ofensivi faţă de 55% Defensivi.

Disproporţia de 54% Ofensivi faţă de 46% Defensivi întâlnită într-un grup de studenţi HEC3 pe care am încercat să-i învăţ semantica gestuală ar putea indica faptul că printre aceştia există prea mulţi dominatori, indivizi care, pentru a parveni, visează să se afirme sau să-şi afirme valoarea de piaţă fără să ţină cont de ierarhie. Proporţia din acest grup este comparabilă cu cea obţinută la actorii de cinema şi alte celebrităţi, ceea ce lasă să se subînţeleagă că elevii la HEC vizează acţiunea sau scena, şi nu culisele. Încrederea în sine, înainte de respectul faţă de ceilalţi! Contrariul ar fi fost îngrijorător pentru reputaţia acestei şcoli. Ceea ce nu înseamnă automat că Defensivii sunt fiinţe dominate. Chiar dacă pare adevărat că majoritatea marilor patroni sunt Ofensivi: Arnaud Lagardere, Jean-François Dehecq de Sanofi-Aventis, Xavier Fontanet d'Essilor, Yves St Laurent etc, există şi o minoritate serioasă de Defensivi: Vincent Ballore, Jean-Luc Lagardere, Pierre Cardin etc.

Comparând rezultatele HEC cu proporţia obţinută pentru populaţia de referinţă, fără diferenţiere pe sexe, (36% Ofensivi/64% Defensivi), adică, o plajă de 18% de ambele părţi, ajung o dată în plus la concluzia că populaţia

franceză se scaldă într-o stare de resemnare şi de supunere faţă de evenimente.

În privinţa sportivilor, găsesc 38% Ofensivi şi 62% Defensivi printre femei, adică o lipsă de dinamism colectiv *a priori*. În schimb, proporţia la bărbaţi este mai încurajatoare: 44% Ofensivi şi 56% Defensivi, procentaje care ating limitele modelului ideal de societate exprimat mai sus. Este adevărat că, dacă nu facem distincţia pe sexe, rezultă 41% Ofensivi şi 59% Defensivi.

Cele nouă procente care lipsesc populaţiei franceze pentru a accepta să îngroape trecutul glorios al Franţei, cele nouă procente de viziune pragmatică a prezentului supus realităţilor necosmetizate vor veni poate de la votul femeilor, deci, de la nişte femei franceze care sunt mai ancorate în realitatea cotidiană decât bărbaţii. Este, de altfel, ceea ce explică implicarea, aproape peste tot în lume, a femeii în politică. Va fi acesta recursul împotriva resemnării populaţiei şi apariţia violentă a ultraliberalismului care propovăduieşte mondializarea? Candidatura lui Ségolène Royale, votată în sondaje, provine din acest raţionament? Vom trăi şi vom vedea.

Vă invit să continuaţi lectura, abordând al doilea stereotip gestual de bază: încrucişarea degetelor.

2. ÎNCRUCIŞAREA DEGETELOR

Viaţa mai degrabă satisface plăcerile decât împlineşte dorinţele. Mama *îşi frământă întruna degetele, încrucişându-le şi desfăcându-le fără încetare. Degetele mari se joacă nervoase, trecând fiecare pe rând în poziţie dominantă, fără ca celelalte să-şi schimbe locul. Gestul este suficient de rar încât să mă intrige. Acest tip de mişcare a degetelor indică o tulburare emoţională specifică, ce întregeşte tabloul clinic al nevrozei astenice*.

— Ştiu că-mi fac griji din nimic, dar, de fiecare dată când doarme în altă parte, îmi imaginez lucruri îngrozitoare (vorbeşte despre fiul ei iubit, care tocmai a

împlinit douăzeci şi cinci de ani) – încă locuieşte cu dumneavoastră?

— Dar… bineînţeles! Unde vreţi să se ducă? *Este acasă la el… la mine*.

N-a băgat de seamă contradicţia din cuvintele sale, care o trădează pe mama fuzională.

— Pot să înţeleg că, la douăzeci şi cinci de ani, un tânăr are anumite nevoi… fireşti, dar, mă rog, lucrurile astea nu cer o noapte întreagă, nu-i aşa?

Începe din nou să-şi încrucişeze degetele. O muscă tocmai se aşază pe teancul de foi albe. Doamna G. mă priveşte fără să mă vadă. Este despărţită de soţul ei de vreo zece ani. A părăsit-o pentru o dansatoare de cabaret, pretinde ea.

*— Înţelegeţi, una dintre acele creaturi care îşi vând farmecele prin baruri. El era agent de vânzări. N-a fost prea greu să cadă în păcat. Ştiţi, eu sunt catolică fervent*ă.

— Aţi rămas în legătură?

Înainte de a-mi răspunde, îşi desface degetele pentru a-şi încrucişa braţele la pieptul opulent.

— Evident, am făcut un copil împreună. Sunt revoltată când mă gândesc că, în ultimele vacanţe de vară, i-a impus-o fi ului meu pe această nulitate.

— De ce în vacanţele de vară?

— Ei locuiesc în Tahiti. Soţul meu a cumpărat împreună cu amanta lui un hotel.

— Dar sunteţi divorţaţi?

— Bineînţeles că nu! *V-am spus că sunt catolică*.

Şi-a reluat manevrele cu degetele. În cele din urmă, voi elucida misterul, secretul acestei familii dezorganizate. Tatăl şi-a refăcut viaţa alături de un travestit, împreună cu care a deschis un local de noapte şi un hotel în Polinezia. Fiul este homosexual şi întreţine cu mama lui raporturi conflictuale de ură-iubire.

MAJORITATEA CREDINCIOŞILOR care se roagă într-

un lăcaş de cult îşi ţin mâinile lipite una de alta sau îşi încrucişează degetele pentru a se ruga lui Dumnezeu. Gestul în cauză nu este nici convenţional, nici nu face parte obligatoriu din slujba catolică. Victima care îşi imploră călăul încrucişează şi ea degetele în acelaşi fel. „Te implor”, se roagă ea, împreunând degetele! De ce se repetă acest automatism gestual în astfel de împrejurări?

Modul de a împreună degetele reprezintă al doilea dintre cele trei stereotipuri gestuale generale ale gramaticii gesturilor. La fel ca încrucişarea braţelor, frecvenţa mare a repetării lui face din el un stereotip care nu este specific unui anumit context. Împreunez degetele în împrejurări diferite, care nu sunt întotdeauna un semn de implorare sau de religiozitate. Conform observaţiilor mele, încrucişarea degetelor asigură o mai bună interconexiune între cele două zone cerebrale (creierul stâng şi drept), simbolizate prin cele două mâini. Mâna dreaptă reprezintă emisfera stângă a creierului, iar mâna stângă, emisfera dreaptă. De ce această inversare? Oamenii de ştiinţă nu au găsit încă un răspuns la întrebare, s-au mulţumit doar să constate acest fapt. Se poate deduce că acestui gest îi revine rolul de a conecta simbolic energiile dintre cele două emisfere. Dar asta nu este decât o ipoteză care se referă la rolul comportamental pe care îl joacă acest stereotip gestual.

Faptul cel mai interesant care poate fi observat se situează la nivelul degetelor mari. Degetul mare dominant este întotdeauna acelaşi când vă încrucişaţi degetele din automatism. Dacă încercaţi să reproduceţi versiunea inversă, nu vă va fi la îndemână, ca şi cum această versiune a stereotipului gestual în chestiune nu vă aparţine. 80% din populaţia planetei încrucişează degetele într-un singur mod.

Am interogat mai multe sute de persoane, întrebându-le ce sens simbolic atribuie acestui gest. Marea

majoritate îl asociază credinţei, urmează compasiunea, speranţa, angajamentul şi idealul.

Trebuie specificat cât de important este acest stereotip gestual invariabil în radiografia profilului gestual. Am putut constata că revenirea frecventă la încrucişarea degetelor indică un individ mai compasional decât media, dar trădează şi un sentiment de insecuritate recurent la cel care reproduce cu regularitate acest stereotip.

În timp ce moderam o masă rotundă într-o librărie „esoterică", acum mai mulţi ani, am remarcat că peste jumătate dintre participanţi recurseseră la gestul de încrucişare a degetelor. Amănuntul mă intrigase în acel moment, dar n-am căutat să fac o cercetare analogică (în căutarea soluţiei magice) între mentalitatea persoanelor prezente şi repetarea încrucişării degetelor. Iar orice individ care crede că o soluţie magică îi poate rezolva problema este un individ nesigur afectiv şi care a recurs adesea la încrucişarea degetelor. De aici până la concluzia că indivizii care folosesc acest stereotip gestual sunt mai superstiţioşi decât media nu este decât un pas pe care îl voi face, căci această constatare mi se pare la fel de evidentă precum un postulat.

Orice comunicare se bazează pe o frecvenţă dinamică a sentimentelor (zisă şi dinamică mentală) care animă teritoriul mental (de reţinut: sediul încrederii în sine şi al respectului de sine). Propun următorul postulat: fie această frecvenţă este Afectivă şi/sau emoţională, fie este Cognitivă şi/sau raţională.

Aviz animatorilor!

Dacă organizaţi cursuri sau ateliere de studiu, fiţi atent la repartizarea gestuală a încrucişării degetelor. Cu cât aveţi mai mulţi Cognitivi în grup, cu atât trebuie să aveţi grijă să evitaţi confruntările cu acest tip de profil gestual intermediar. Dacă aveţi posibilitatea să selecţionaţi grupurile, aveţi întotdeauna grijă să asiguraţi o majoritate

de Afectivi, sigur mai indisciplinaţi, dar mai deschişi la nou şi la schimbare decât Cognitivii. De asemenea, Afectivii sunt mai atraşi de psihologie decât Cognitivii.

Ca regulă generală, Afectivii sunt majoritari în societatea franceză, dar oare cum stau lucrurile în Belgia, Elveţia sau Canada? Nu pot să răspund la această întrebare întrucât nu am avut plăcerea să fac studii cu privire la populaţia din aceste ţări.

Dinamica sentimentelor

Un sentiment este o sursă de energie, deci, un fenomen dinamic. Fiecare dintre cele două frecvenţe dinamice, Afective sau Cognitive, se subdivid în două secţiuni distincte: socială sau creativă pentru frecvenţa afectivă; logică sau funcţională pentru frecvenţa cognitivă. Aceste denumiri aparţin unei combinaţii dintre modul de a încrucişa degetele şi urechea la care ducem telefonul, combinaţie din care rezultă o formă de inteligenţă asupra căreia voi reveni în secţiunea consacrată combinaţiilor gestuale.

Dominaţia degetului mare stâng este Afectivă, cea a degetului mare drept este Cognitivă. Dacă sunteţi stângaci, trebuie inversate valorile. Degetul mare stâng este Cognitiv, degetul mare drept este Afectiv.

Subiecţii care încrucişează degetele în mod Afectiv sunt întotdeauna mai sociabili sau mai sensibili decât cei care aparţin modului Cognitiv. Ei au nevoie de alţii pentru a se regăsi, pentru a se motiva, pentru a evolua în viaţă. Afectivii iniţiază sau revelează.

A contrario, indivizii care încrucişează degetele în mod Cognitiv (degetul mare drept dominant) îi folosesc pe ceilalţi pentru binele comunităţii sau în propriul interes. Sunt mai motivanţi, organizează, impulsionează sau mediază activităţile grupului. Sunt şi mai ambiţioşi.

Câteva statistici

Dintr-un total de 1769 de femei, am observat: 53%

Afective, faţă de 47% Cognitive. În privinţa bărbaţilor, din 1474 de indivizi: 56% sunt Afectivi, faţă de 44% Cognitivi.

După cum aţi constat din anexa unui studiu făcut pe actori (vezi p. 247), proporţia este inversă faţă de marele public: 45% Afectivi şi 55% Cognitivi la partea masculină. În schimb, elementele feminine din acest sector de activitate sunt net diferite faţă de populaţia masculină a actorilor: 67% Afective, faţă de 33% Cognitive. Aceste procente sunt şi mai interesante în studiul consacrat participanţilor la sala de sport din Amboise (Central Gym, amintită deja): 39% femei Afective, faţă de 61% Cognitive. Femeile care frecventează această sală de sport sunt mai raţionale decât actriţele de film şi mai ambiţioase decât actorii. În cazul bărbaţilor, rezultatele nu diferă foarte mult de cele ale actorilor de film: 48% Afectivi, faţă de 52% Cognitivi, adică o proporţie care se apropie de echilibrul social teoretic la care mă refer la sfârşitul acestui capitol.

Cerând unui grup de stagiari dintr-un atelier de dezvoltare personală să-şi încrucişeze degetele, am fost surprins să găsesc o majoritate de Afectivi (degetul mare stâng dominant). De asemenea, am putut remarca faptul că unii Cognitivi care participau la acest atelier erau evident mai participativi şi mai critici faţă de organizator decât alter-ego-ul lor, Afectivii.

Psihologia dinamică

Termenul „dinamic” folosit în legătură cu încrucişarea degetelor nu este o figură de stil. El reuneşte regulile psihologiei dinamice iniţiate de Kurt Lewin, psiholog american de origine germană, care a studiat din punct de vedere dinamic comportamentele asociate motivaţiei şi procesului învăţării. Teoria lui bazată pe noţiunea de „câmp psihologic” l-a condus la analizarea interacţiunilor dinamice în interiorul grupurilor de indivizi. Fiecare dintre aceste grupuri este constituit din două profiluri de bază: Afectivi şi Cognitivi, în proporţie

variabilă.

În toate situaţiile de faţă, fie raţiunea domină emoţia, şi atunci sunteţi Cognitiv, fie emoţia domină raţiunea şi atunci sunteţi Afectiv.

MODUL AFECTIV

Când emoţia domină raţiunea

Dacă încrucişaţi degetele mari în mod Afectiv, degetul mare stâng dominant indică frecvenţa pe care se bazează dinamica sentimentelor dumneavoastră: frecvenţa dinamică este emoţională.

Frecvenţa echivalează mai ales cu tonul discursului, tonul Afectivului fiind mai pasional decât cel al Cognitivului; Afectivul imaginează, dar nu raţionează aşa cum o face Cognitivul.

Portretul unei Afective

Sunt o femeie foarte sensibilă. Creativă, curioasă faţă de tot ce este nou şi realmente tolerantă. Cultiv plăcerea, preferând calitatea vieţii „aici şi acum”, în detrimentul dorinţei de a reuşi, şi sunt implicată în orice formă a plăcerii, de la emoţie la imaginaţie, de la creativitate la empirism. Carburantul motivaţiei mele îşi găseşte izvorul în ideea plăcerii pe care o voi obţine ca urmare a iniţiativelor mele. Mă las întotdeauna cucerită de dragostea la prima vedere şi mă ghidez după inspiraţie. Calităţile mele principale sunt: autodidactă, empirică, instinctivă sau intuitivă. În concluzie: cred că ceea ce simt este adevărat.

MODUL COGNITIV

Când raţiunea domină emoţia

Dacă încrucişaţi degetele mari în mod Cognitiv, frecvenţa dinamică este impregnată de o oarecare rigiditate. Discursul dumneavoastră va fi raţional, pragmatic şi controlat. Frecvenţa corespunde tonului vocii, un ton mai uniform, chiar mai monoton decât cel al Afectivului.

Portretul unui Cognitiv

Sub o aparenţă mai distantă sau mai rece, se crede uneori despre mine că sunt rigid şi rezervat. Este adevărat că relaţiile mele cu ceilalţi se manifestă adesea în funcţie de viaţa mea profesională sau de domeniul meu de activitate. Sunt mai degrabă ambiţios decât motivat, pentru mine, dorinţa primează în faţa plăcerii reuşitei. Nimic nu e niciodată definitiv şi orice victorie este doar o etapă. Pentru a evolua, îmi bazez demersurile pe dovezi şi nu pe ipoteze sau intuiţii. Îmi exersez spiritul critic în orice ocazie, ceea ce mă face să fiu greu de influenţat. Entuziasmul meu este întotdeauna reţinut. În realitate sunt Toma Necredinciosul, nu cred decât ceea ce văd.

Unii Cognitivi dezmint afirmaţia făcută mai sus. „Eu sunt, totuşi, foarte emotivă”, mă contrazice o doamnă care lucrează într-un sector artistic. Are o galerie de artă şi, în plan financiar, se poate spune că a reuşit. Un artist pictor, Cognitiv şi el, îmi face aceeaşi remarcă. Se simte perfect creativ. Îi răspund: „Confundaţi termenul de «creativ» cu funcţia creatorului”. Imposibil să-l fac să înţeleagă că nu arta lui este pusă în discuţie, ci modul cognitiv în care şi-o exercită. Foarte talentat, reuşeşte admirabil în meseria lui. Este recunoscut pentru naturile lui moarte, care se vând ca pâinea caldă. Îl consider un excelent tehnician, dar nu un artist cu slăbiciunile lui. Naturile lui moarte sunt adevărate fotografii, aproape prea perfecte, dar foarte inexpresive. La fel ca el. Fără îndoială, nu-i pot spune asemenea lucruri. Numai complimentele sunt acceptate sută la sută de toţi artiştii care au reuşit în domeniul lor.

Proporţiile ideale

Paritatea dintre imaginile paterne şi materne în inconştientul individual (suntem făcuţi din două jumătăţi, sinteză biologică a unui cuplu de indivizi) corespunde unei parităţi sociale între Cognitivi şi Afectivi.

Proporţia de 49% Afectivi şi 51% Cognitivi pe cară

am obţinut-o la elevii HEC este, evident, ideală. Ea semnifică faptul că aceşti tineri au ajuns la satisfacerea dorinţelor lor. Ceea ce se traduce printr-o capacitate foarte bună de finalizare. Paritatea Afectivi/Cognitivi arată capacitatea de obţinere a succesului în cadrul unui grup socioprofesional. Care este gradul de succes al unei întreprinderi? Este suficient să se contabilizeze proporţia dintre Afectivi şi Cognitivi, de sus în jos pe scară ierarhică.

Un raport 60%/40% (între Afectivi şi Cognitivi) dovedeşte o implicare slabă şi o capacitate de reuşită fragilizată de o situaţie economică puţin favorabilă, cum este cazul populaţiei franceze de referinţă. Populaţia feminină însumează 56% Afectivi, faţă de 44% Cognitivi, un rezultat care se apropie de modelul echilibrat de obţinere a succesului, ceea ce dovedeşte că femeile sunt mai înzestrate cu simţul realităţii decât bărbaţii. Se poate trage astfel concluzia că populaţia masculină este mai influenţabilă, chiar mai superstiţioasă decât populaţia feminină. Această ultimă remarcă se opune imaginii pe care o avem despre femeia slabă, pasionată de revistele colorate şi de horoscopul săptămânal. Ar trebui, poate, să se renunţe la asocierea femeilor cu eroinele foiletoanelor cu poze.

Ce se poate deduce de aici? Că francezul mediu este frustrat în ambiţiile şi dorinţele sale, de unde tendinţa de a recurge la plăceri virtuale (cumpărături, jocuri, DVD, realitate virtuală etc.). Veţi remarca faptul că femeile sunt mai puţin afectate de acest virus al virtualului şi, deci, mai legate de realitatea cotidiană (copii, gospodărie, slujbă, şi nu neapărat de partener, acestea fiind ingredientele unui realism cotidian). Sentimentul de neîmplinire şi/sau de precaritate care copleşeşte societatea noastră este confirmat de dezechilibrul dintre populaţia de Cognitivi şi cea de Afectivi.

Prin comparaţie, proporţia de 53% Afectivi şi 47%

Cognitivi pentru elementele masculine din studiul realizat la sala de sport se apropie de rezultatul elevilor de la HEC şi indică o capacitate de realizare dinamică. În schimb, proporţia de 45% Afectivi şi 55% Cognitivi din sala de gimnastică exprimă o dorinţă de reuşită aproape nevrotică. Proporţia de Cognitivi indică un nivel de ambiţie care, la aceste doamne, frizează arivismul.

Dacă acest rezultat ar putea fi transpus la nivelul populaţiei feminine franceze, Franţa s-ar salva în cei trei ani care vor urma alegerilor prezidenţiale. Dar visez!

Modurile atipice de încrucişare a degetelor

I-am observat cu atenţie pe indivizii care nu încrucişează degetele mari. Fie acestea rămâneau unul lângă altul, fără să se suprapună, fie degetele mari erau ascunse sub celelalte. Semnificaţia acestei poziţii speciale a degetelor mari este: nici dorinţă, nici plăcere, ceea ce se observă cu uşurinţă la indivizii inactivi sau la persoanele în vârstă. În acest tip de poziţie, trebuie observată suprapunerea arătătoarelor sau a degetelor mici. Când domină arătătorul drept, subiectul este Cognitiv, când domină arătătorul stâng, subiectul este Afectiv.

O situaţie ipotetică: degetele mari suprapuse alternativ

Alternanţa încrucişării stânga-dreapta pentru degetele mari dezvăluie o stare de surmenare. Acest gest apare adesea în dezbaterile televizate, la invitaţii care nu ştiu cum să iasă dintr-o situaţie care îi tulbură şi simt că, realmente, scapă frâiele. Dacă încercaţi, veţi constata că încrucişarea degetelor invers decât o faceţi în mod normal este inconfortabilă. De aceea, acest stereotip gestual este invariabil. Modificarea lui intempestivă indică, evident, o stare de confuzie mentală sau emoţională. Acelaşi fenomen se repetă în cazul încrucişării braţelor la cei care au trac.

O educatoare de grădiniţă căreia i-am cerut să înregistreze frecvenţa încrucişării degetelor mari la copiii

din clasa ei (în vârstă de trei-patru ani) mi-a confirmat că suprapunerea nu era chiar bine stabilită la unii dintre ei. S-ar părea că, la această vârstă, copiii dominaţi de plăcere (degetul mare stâng dominant) nu se disting încă de cei dominaţi de dorinţă (degetul mare drept dominant).

Câteva bizarerii

Ataşamentul Afectivilor faţă de satisfacerea plăcerilor sau a rezolvării problemelor pe care le au, şi nu a ambiţiilor pe termen lung, îi face să fie mai influenţabili decât Cognitivii.

Această constatare, care se referă la toate anchetele eterogene pe care le-am făcut în această perioadă în Franţa, explică poate lipsa determinării sau a tenacităţii pentru o mare parte a populaţiei. Televiziunea ne confirmă această imagine prin emisiunile tip reality-show, prin înmulţirea emisiunilor consacrate celor bogaţi, starurilor, învingătorilor din societatea noastră. Acest tip de documentar întreţine ideea că poţi ajunge un star prin numai câteva atingeri cu bagheta magică în faţa camerelor. O societate majoritar Cognitivă nu va vota niciodată un astfel de tip de program. Pentru ei, ambiţia trebuie să se coacă la foc mic şi să rămână realistă, magia victoriilor „de pe o zi pe alta" fiind considerată o iluzie pentru fraieri. Ancheta făcută de noi în sala de sport Amboise confirmă acest criteriu (vezi anexa pag. 250).

O populaţie majoritar Afectivă dă întâietate credinţelor oculte, ceea ce explică succesul iraţional al horoscoapelor din revistele pentru femei sau difuzate de radiourilor naţionale, succesul astrologilor sau al ghicitoarelor în epoca noastră de înaltă tehnologie. Un roman cum este *Codul lui Da Vinci* al lui Dan Brown nu ar fi avut un asemenea succes în rândul unei populaţii majoritar Cognitive. Numai Afectivii au apreciat cu adevărat aspectele magice ale romanului.

Afectivii caută norocul, Cognitivii preferă munca.

Dacă aş putea face o anchetă pe toţi jucătorii care îşi dau zilnic obolul Loteriei Franceze, sunt sigur că aş găsi printre ei o majoritate zdrobitoare de Afectivi şi o minoritate de Cognitivi.

Tatăl şi fiul răzuiesc biletul loto pe tejgheaua bistroului de ţară unde îmi sorb din când în când cafeaua. Le cer să încrucişeze degetele ca să le văd. Se supun fără să înţeleagă de ce. Sunt Afectivi amândoi. O minianchetă care m-a costat doi euro, adică două bilete de răzuit. Ratat. Necâştigătoare.

Să trecem acum la al treilea şi ultimul stereotip gestual invariabil, care constituie infrastructura gramaticii gesturilor: urechea la care ţinem telefonul.

3. ALEGEREA URECHII LA CARE ŢINEM TELEFONUL

„Dacă celălalt este ca mine, funcţionează ca mine, suferă ca mine, el este o parte din mine", gândeşte Introvertitul.

„Dacă celălalt este diferit de mine, ceea ce simte, ceea ce gândeşte, ceea ce spune mă interesează, căci învăţ să-l cunosc mai bine", crede Extravertitul.

CUVÂNTUL SERVEŞTE LA COMUNICAREA şi la transmiterea informaţiilor factuale sau emoţionale. Transmiterea extravertită defineşte un individ care ascultă fără să simtă nevoia să facă referire la propriul câmp de experienţă. Este, deci, obiectivă. El constată obiectiv faptele care îi sunt raportate, fără să le proiecteze asupra celuilalt.

Aşa cum există stângaci de picior şi dreptaci de mână, există stângaci şi dreptaci de ureche. Mulţi oameni cred că îşi folosesc fără nicio deosebire urechea stângă sau dreaptă pentru a-şi asculta interlocutorul la telefon. Acest lucru este fals pentru majoritatea dintre ei, chiar dacă se întâmplă să treacă de la o ureche la alta din motive pur mecanice. Dacă trebuie să notaţi o adresă, treceţi

inevitabil telefonul mobil la urechea stângă, pentru a vă elibera mâna dreaptă. Cum mobilul a devenit ceva obişnuit, contactul telefonic s-a transformat într-o activitate curentă, de la cel mai mic la cel mai vârstnic, de la cel mai sărac la cel mai bogat. Un copil de trei ani capabil să comunice verbal a ales deja urechea preferată la care duce în mod instinctiv mobilul sau receptorul telefonului fix. Făcând asta, a selecţionat în acelaşi timp modul său de comunicare, care depinde, înainte de orice, de urechea la care ţinem telefonul. Regula este simplă: urechea dreaptă este raţională, pentru că depinde de creierul cognitiv (emisfera stângă); urechea stângă este emoţională, pentru că depinde de creierul afectiv (emisfera dreaptă). Urechea receptoare dreaptă este folosită de un individ a cărui comunicare este Extravertită. Urechea receptoare stângă trădează un individ a cărui comunicare este Introvertită, în concluzie, „spune-mi cum mă asculţi şi îţi voi spune cum comunici”.

MODUL INTROVERTIT

Introvertitul cultivă oportunităţile în detrimentul prieteniilor.

În principiu, Introvertitul este realmente curios faţă de informaţiile care îl privesc în mod deosebit, întâmpină dificultăţi când trebuie să facă abstracţie de propriul Eu. Se întâmplă ca unii Introvertiţi să renunţe şi să treacă fără niciun avertisment la extraversiune ca şi cum urechea lor stângă ar fi început dintr-odată să audă mai slab decât cea dreaptă. Acest gen de transfer este rar şi survine ca urmare a unor transformări comportamentale profunde. De asemenea, există şi o minoritate de ambivalenţi, care folosesc în mod egal urechea stângă şi urechea dreaptă. Aşa cum vom vedea mai departe, este vorba de un profil mutant (vezi pag 237)

Să presupunem că sunteţi Introvertit şi că doriţi să faceţi efortul de a vă asculta interlocutorul cu urechea

dreaptă. Veţi simţi în scurt timp că vă oboseşte braţul drept, ceea ce vă va obliga să ţineţi mobilul cu mâna stângă. De asemenea, veţi avea şi senzaţia că auziţi mai slab. La fel, dacă sunteţi Extravertit şi doriţi să faceţi experienţa inversă.

Introvertitul se comunică pe sine celuilalt, foloseşte canalul propriului ego pentru a-şi transmite informaţiile. El este „eu” înainte de a fi „tu”! mai degrabă afirmă decât întreabă. Introvertitul poate să şi pună întrebări, dar egoul său îl face surd la orice consideraţie care nu cadrează cu convingerile sale. Introvertitul îşi proiectează dorinţele asupra mediului, prin interpretarea unei conştiinţe puternic impregnate de Eul său. Este foarte centrat pe el însuşi. Nu-i percepe pe ceilalţi decât prin filtrul propriului ego, care îl apără eficient de toate frustrările existenţei. Introvertiţii trăiesc, în general, mai mult decât Extravertiţii, pentru că sunt mai egoişti. Este vorba despre principiul conservării speciei, principiu decretat de Darwin în teoria sa evoluţionistă.

Carl Jung a definit patru portrete ale Introvertitului, în funcţie de care eu am identificat triburile psihogestuale: Cartezienii, Senzitivii, Narcisicii şi Creativii, portrete pe care le veţi întâlni în capitolele următoare.

Unii Introvertiţi sunt foarte rezervaţi, chiar timizi, alţii lasă impresia contrarie. Dar nu este decât o impresie. Timiditatea nu este o boală, ci o postură psihosocială care depinde de modul de comunicare al individului. Am cunoscut mari timizi care au devenit seducători de o îndrăzneală greu de imaginat. Aveau nevoie să se depăşească, să-şi demonstreze că erau capabili să îndrăznească.

În concluzie, toţi introvertiţii sunt timizi, dar unii reuşesc să-şi depăşească rezervele. În realitate, se confruntă cu o provocare permanentă. Problema Introvertitului îşi are originea în atitudinea lui emoţională

faţă de îndrăzneala care adesea îi lipseşte.

MODUL EXTRAVERTIT

Extravertitul cultivă prieteniile şi vrăjmăşiile în detrimentul oportunităţilor.

După cum am arătat deja, Extravertitul comunică cu celălalt, el este „tu” înainte de a fi „eu”! mai degrabă întreabă decât afirmă. Deschiderea către ceilalţi este o bogăţie care are un cost energetic! Extravertiţii cheltuiesc multă energie ca să-i asculte pe oameni. Adesea, preferă să asiste la un spectacol din care nu fac parte. Ceea ce nu înseamnă că pentru asta îşi neglijează cariera. Spre deosebire de Introvertit, Extravertitul care reuşeşte în întreprinderile lui ajunge s-o facă datorită altora. Extravertitul cultivă prieteniile în detrimentul oportunităţilor. În asta constă secretul!

Extravertiţii pot aparţine tribului Idealiştilor, Tribalilor, Challengerilor sau Relaţionalilor, pentru a relua patru dintre cele opt tipologii descrise de Jung şi pe care le vom aborda în continuare. Bineînţeles, au şi ele procentul lor de timizi. Extraversiunea nu împiedică timiditatea.

În concluzie, orice comunicare verbală este o transmitere de informaţie care are nevoie de un canal pentru a fi vehiculată. Nu există decât două canale posibile: cel care trece prin egoul celui care comunică şi cel care trece prin egoul interlocutorului.

Geniul lui Jung

Jung consideră introversiunea ca pe o închidere în sine, iar extraversiunea ca pe un interes pentru lumea exterioară. Ceea ce lasă să se subînţeleagă că Introvertitul este un individ subiectiv, introspectiv şi egocentric, iar Extravertitul, o fiinţă obiectivă şi sociabilă. Lucrurile sunt departe de a fi atât de bine delimitate. Pentru a-şi susţine teoria, Jung a stabilit o tipologie originală a caracterelor, care relativizează puţin această primă viziune oarecum abruptă. Iată această tipologie, pe scurt.

— Tipul „gândire-introversiune” – gândirea gravitează în jurul ei însăşi, în circuit închis – descrie un teoretician dogmatic, arogant, susceptibil, pesimist şi lipsit de intuiţie. Într-un fel, un creier stâng în cel mai deplin sens al cuvântului. Îl vom numi „Cartezian”.

— Tipul „gândire-extraversiune” – gândirea se orientează spre anturaj sau spre exterior – este un fel de ideolog intolerant şi fanatic. Îl vom numi „Tribal”.

— Tipul „simţire-introversiune” – înainte de a se traduce printr-un comportament exterior, sentimentul trece prin interior. Un tip feminin, ale cărui judecăţi se supun simpatiilor şi antipatiilor. Foarte emotiv, este adesea prost înţeles şi incapabil să se exprime altfel decât seducând. Îl vom numi „Senzitiv”.

— Tipul „simţire-extraversiune” – comportamentele sunt demonstrative, chiar exaltate –, uşor influenţabil, cu o puternică tendinţă de a trăi prin alţii, identificându-se cu idolii săi, de exemplu. Îl vom numi „Idealist”.

— Tipul „senzaţie-introversiune” – emoţie introvertită şi orgolioasă, mândrie faţă de aspectul sau de persoana sa. Iraţional, senzual, seducător, imprevizibil. Actor, dar calculat. Îl vom numi: „Narcisic”.

— Tipul „senzaţie-extraversiune” – are nevoie să se exprime şi, mai ales, are nevoie de acţiune dusă până la capăt pentru a-şi satisface poftele. Este avid de stimuli exteriori care trebuie să se reînnoiască frecvent pentru a-i menţine interesul. Se plictiseşte repede de ceea ce a adorat şi se arată adesea nerăbdător sau foarte grăbit să ajungă la rezultat. L-am putea defini ca pe un „Challenger”.

— Tipul „intuiţie-introversiune” – este condus de inteligenţa lui analogică, trăieşte din inspiraţie, motorul creativităţii sale – se preocupă puţin de evenimentele care nu-l privesc direct, este un personaj uneori instabil, adesea prost înţeles, decriptând lumea care îl înconjoară în funcţie

de propria intuiţie, îl vom numi „Creativul”.

— Tipul „intuiţie-extraversiune” – îi simte pe ceilalţi, nevoile lor, supărările, visurile şi le oferă ceea ce doresc, „în cuvinte” când nu are mijloacele cerute de politica sa – este o fiinţă instabilă, impulsivă, dar şi optimistă şi instinctivă. El este „Relaţionalul”.

Pariez că nu vă recunoaşteţi în niciunul dintre aceste opt portrete şi vă înţeleg perfect. Niciunul dintre ele nu este cu adevărat caracteristic pentru egoul dumneavoastră. Şi, totuşi, vă identificaţi parţial, în mod indubitabil, cu unul dintre ele, după cum veţi constata mai departe.

Statisticile

Vă ofer un extras dintr-un studiu parţial comparativ între introvertiţii masculini şi feminini, între un grup de actori, populaţie omogenă, şi grupul de referinţă, populaţie eterogenă.

Actori

205 participanţi Introvertiţi: 52% Extravertiţi: 48%

Populaţie de referinţă

Subiecţi masculini: 1474 Introvertiţi: 42% Extravertiţi: 58%

Se observă, deci, o diferenţă de 10% (Introvertiţi şi Extravertiţi) între aceste două populaţii masculine. Populaţia de referinţă este mai deschisă social spre lumea exterioară decât categoria actorilor.

Actriţe

96 de participante Introvertite: 43% Extravertite: 57%

Populaţie de referinţă

Număr de participanţi: 1769 Introvertiţi: 36% Extravertiţi: 64%

Femeile sunt mai puţin egocentrice decât bărbaţii, dar presupun că nu vă spun nimic nou. Ele comunică mai bine şi în mod mai eficient decât bărbaţii. Diferenţa de 7%

dintre cele două sexe ale populaţiei de referinţă este semnificativă. Populaţia feminină de referinţă se apropie foarte mult de echilibrul social, ceea ce este încurajator, căci asta înseamnă că femeile sunt mai sociabile şi mai deschise dialogului decât bărbaţii. Şi surprizele nu se termină aici. Citiţi studiul exhaustiv din anexă (vezi pag. 247).

Creierul pe recepţie

Cel care ascultă înţelege, ceea ce nu se întâmplă întotdeauna cu cel care aude. Inversarea comenzilor cerebrale ale lateralităţilor corporale rămâne un mister încă neelucidat de ştiinţă. Pentru simplificare, emisfera dreaptă a creierului (numită Afectivă) comandă partea stângă a corpului, emisfera stângă (numită Cognitivă) comandă partea dreaptă a corpului.

Pornind de la acest postulat neurobiologic esenţial, ascultarea unei convorbiri telefonice cu urechea stângă este asociată în mod inevitabil cu emisfera dreaptă a creierului. Va fi, aşadar, vorba despre o ascultare marcată de emoţii, implicată afectiv şi puternic centrată pe Eul subiectului proiectat asupra interlocutorului invizibil. Subiectul urechii stângi (Introvertitul) nu este un auditor, ci un locutor. Îi este foarte greu să-şi asculte interlocutorul fără să intervină. Decriptarea mesajului primit este sistematic confruntată sau comparată cu experienţa sa subiectivă. Introvertitul este incapabil de obiectivitate, în afară de cazul în care practică o meserie care îl obligă să-şi ignore egoul.

Ascultarea telefonică la urechea dreaptă, asociată cu emisfera stângă a creierului, va fi o ascultare cognitivă, obiectivă, raţională, bazată pe nevoia de a schimba informaţii, deci, de a acorda celuilalt un timp de vorbire fără perturbări. Cel care duce telefonul la urechea dreaptă (Extravertitul) ascultă lumea reală; alter-ego-ul său care ascultă cu urechea stângă îşi ascultă lumea SA emoţională.

Ascultătorul Introvertit este introspectiv. Ascultătorul Extravertit este extrospectiv, adică deschis lumii care îl înconjoară.

La nivelul primei copilării, şi încă de la naştere, emisfera dreaptă a creierului este suprasolicitată.

Toate emoţiile copilăriei sunt stocate aici pe viaţă. Creierul stâng intră în acţiune spre vârsta de doi ani şi jumătate-trei, când copilul începe să stăpânească vocabularul şi se confruntă cu numeroasele interdicţii din societate. Este perioada lui „de ce" şi a afirmării inteligenţei, de unde şi denumirea de „creier cognitiv" atribuită acestei emisfere cerebrale.

Proporţiile ideale

O societate extravertită este o societate deschisă progresului, celor mai dure reforme, dar care trebuie să fie temperată de o complinire introvertită (circa o treime din populaţie), pentru nu visa cu ochii deschişi la victorii facile şi evoluţii care cer timp, sudoare şi lacrimi. Dacă populaţia feminină este mai extravertită decât populaţia masculină, acest lucru nu este întâmplător. Femeia secolului XXI încearcă să se elibereze de sub un jug cultural în care este ţinută de mentalitatea falocrată a societăţii noastre şi de o educaţie pe măsură. Deschiderea spre lume (ascultatul) este singura cale de acces spre o schimbare a mentalităţilor. Bărbaţii opun rezistenţă fără să ştie (43% Introvertiţi, faţă de 57% Extravertiţi), în vreme ce femeile sunt Introvertite în proporţie de 35% şi Extravertite, 65%.

În această privinţă, rezultatul obţinut în cazul elevilor HEC despre care am vorbit este total atipic. Din 35 de indivizi analizaţi, am obţinut 14% Introvertiţi faţă de 86% Extravertiţi. Asta ar putea părea logic în măsura în care orice elev care îşi încheie studiile în învăţământul superior aspiră să treacă frontiera dintre teorie şi practică sub cele mai bune auspicii. Dar, o să obiectaţi, aceşti elevi erau deja majoritar Extravertiţi, înainte de a aborda ciclul superior!

Exact! întrebarea care se impune este una elementară: de cine este reprezentată majoritatea elevilor din ciclul superior în Franţa? în acest moment, nu există un răspuns! Nu se poate să acţionezi pe toate fronturile în acelaşi timp, nu-i aşa? Căci gradul de extraversiune al acestui grup HEC este atipic, comparativ cu cel al populaţiei masculine şi feminine de referinţă.

Extraversiunea este în consens cu capacitatea de concentrare!

În grupul-martor de sportivi, am obţinut o proporţie globală de 26% Introvertiţi, faţă de 74% Extravertiţi, ceea ce corespunde teoriei pe care o propun: nevoia de schimbare, de evoluţie, aspiraţia spre reformă, spre o calitate mai bună a vieţii îi atrag mai mult pe indivizii Extravertiţi decât pe cei Introvertiţi. La fel şi nevoia de deschidere socială.

Proporţia 14/86 de elevi HEC ar putea lăsa să se creadă că avem de-a face cu nişte regi ai comunicării. Această majoritate extravertită este în acelaşi timp remarcabilă şi înspăimântătoare într-un grup omogen. Orice exces este aşa. Ea se explică mai ales printr-o majoritate de profiluri Challenger/Tribal/ Idealist (75%) care, în interiorul acestui grup, sunt cu toţii extravertiţi.

De ce înspăimântătoare? Pentru că acest gen de proporţii există în societăţi închise, în care libertăţile nu fac parte din program sau sunt limitate. Se poate deduce că acest tip de ascultare a elevilor din şcoala superioară ar fi condiţionat de o capacitate de învăţare peste medie. Problema rămâne neschimbată. În mod curios, cu cât populaţia studiată trăieşte sub constrângerea unei puteri despotice (Iran, Coreea de Nord, Cuba), cu atât procentul de extravertiţi este mai mare. Dezechilibrul întâlnit la HEC ar putea proveni dintr-o tiranie intelectuală care îi obligă pe elevi la excelenţă, comparativ cu alte instituţii. Evident, selecţionarea elitei intelectuale se face în şcoala

„pregătitoare”, nefiind admişi decât studenţii cu o inteligenţă superioară şi gata să se supună normelor în vigoare în campusul de la HEC.

Particularităţile

— Într-o societate democratică, libera circulaţie a ideilor şi libertatea de gândire pot explica diferenţa semnificativă dintre Extravertiţi (61%), având în vedere ambele sexe, care comunică cU, fără teama de a se vedea penalizaţi pentru delict de opinie, şi Introvertiţi (39%) care SE comunică altora, adică îşi comunică în mod prioritar starea sufletească. Echilibrul stabil se situează la 1/3 Introvertiţi faţă de 2/3 Extravertiţi.

— Extravertitul prefigurează omul alfanumeric de mâine. Adesea, el se manifestă cu ajutorul telefonului mobil, un obiect personal care îi permite să aibă tot mai multe contacte sociale şi relaţii. Simte o nevoie vitală de a comunica în mod eficient. Succesul mobilului constă probabil în procentul majoritar Extravertit în rândul populaţiei urbane.

— Introvertitul este un flecar. Vorbeşte cu plăcere despre el sau despre problemele lui curente, ceea ce face din el un potenţial client al cabinetelor de psihiatrie, spre deosebire de Extravertit. Extravertiţii nu îşi expun cu uşurinţă sentimentele, ei preferă să pună întrebări mai degrabă decât să răspundă la ele, mai ales când îl privesc în primul rând pe el. Din zece pacienţi pe care i-am primit la cabinetul meu când eram psihoterapeut practician, am avut întotdeauna şapte Introvertiţi faţă de trei Extravertiţi.

— Când un Introvertit este nevoit să se convertească la extraversiune din motive profesionale, nu renunţă, de fapt, la modul lui favorit de comunicare, dar îl pune între paranteze pentru a-şi face meseria în cele mai bune condiţii posibile. Extravertiţii nu sunt confruntaţi cu acest tip de situaţie, evident, decât atunci când consultă un psihiatru.

— În toate împrejurările, timpul acordat de către Introvertiţi vorbitului este net mai lung decât cel acordat de Extravertiţi. Cei mai slabi conferenţiari sunt Introvertiţii, dar şi cei mai slabi pedagogi, în afară de cazul în care reuşesc să renunţe la propriul ego şi să creeze o interacţiune între auditori şi ei înşişi. În această situaţie, devin pasionanţi pentru ascultători.

După tot ce aţi citit, vă va fi uşor să-i deosebiţi pe Introvertiţi de Extravertiţi şi să vă adaptaţi modului de comunicare în funcţie de categorie. Reamintiţi-vă că Extravertiţii vor răspunde laconic la întrebările voastre şi vor prefera să vă asculte; că Introvertiţii vorbesc uneori ca nişte mori stricate şi pun întotdeauna întrebări în cele mai nepotrivite momente.

O să trecem acum la cele trei combinaţii în binom ale celor trei stereotipuri gestuale elementare. Prima dintre aceste combinaţii stabileşte o postură psihosocială: alegerea rolului social care, aparent, se formează foarte devreme în viaţă. Asocierea modului de încrucişare a braţelor cu modul de încrucişare a degetelor reprezintă semnale gestuale.

Din îmbinarea încrederii în sine sau a respectului de sine cu dinamica mentală emoţională sau raţională rezultă patru roluri sociale distincte. Care dintre ele vă caracterizează? Care dintre ele. Îl caracterizează pe partenerul, pe copiii sau pe prietenii dumneavoastră? Cum folosiţi aceste informaţii pentru a vă îmbunătăţi comunicarea interpersonală în cadrul vieţii cotidiene? Vom vedea în capitolul următor!

PARTEA A DOUA *COMBINAŢIILE DE BAZĂ*

Gesturile exprimă inexprimabilul

CELE TREI COMBINAŢII permit definirea câmpurilor psihologice esenţiale care răspund celor trei întrebări fundamentale pe care orice om şi le pune din clipa în care încearcă să dea un sens existenţei

— Care este rolul/misiunea mea în societate?

— Cum să fac pentru a fi acceptat de grupul social?

— Dispun de mijloacele intelectuale necesare pentru a-mi asuma rolul social?

În ce rol social vă încadraţi?

Identificarea rolului socioprofesional se face combinând postura braţelor încrucişate cu cea a încrucişării degetelor. Cele patru variante sunt următoarele:

Iniţiator/unificator

(Ofensiv Afectiv, adică braţul drept dominant şi degetul mare stâng dominant – OFAF.)

Animator/conducător

(Ofensiv Cognitiv, adică braţul drept dominant şi degetul mare drept dominant – OFCOG.)

Revelator/Compasional

(Defensiv Afectiv, adică braţul stâng dominant şi degetul mare stâng dominant – DEFAF.)

Organizator/Coordonator

(Defensiv Cognitiv, adică braţul stâng dominant şi degetul mare drept dominant – DEFCOG.) Cum vă adaptaţi la ceilalţi?

Să ne aplecăm acum asupra problemei adaptării sociale sau a modului de integrare în grup/comunitate. Braţele încrucişate asociate cu modul de ascultare la telefon sunt două stereotipuri care permit stabilirea acestui gen de integrare cât se poate de discret:

Individualist sau solitar

(Ofensiv Introvertit, adică braţul drept dominant şi ascultare pe partea stângă – OFIN.)

Autonom sau independent (Ofensiv Extravertit, adică braţul drept dominant şi ascultare pe partea dreaptă – OFEX.)

Solidar sau consensual (Defensiv Extravertit, adică braţul stâng dominant şi ascultare pe partea dreaptă –

DEFEX.)

Dependent sau fuzionai (Defensiv Introvertit, adică braţul stâng dominant şi ascultare pe partea stângă – DEFIN.)

Ce tip de inteligenţă aveţi?

Inteligenţă emoţională sau raţională, cele două câmpuri se opun şi se completează. Încrucişarea degetelor şi urechea la care ţinem telefonul este suficientă pentru a stabili tipul de funcţionare intelectuală care vă caracterizează:

Inteligenţă socială sau interpersonală (Afectiv Extravertit, adică degetul mare stâng dominant şi ascultare pe partea dreaptă – ALEX.)

Inteligenţă creativă sau empirică (Afectiv Introvertit, adică degetul mare stâng dominant şi ascultare pe partea stângă – AFIN.)

Inteligenţă practică sau funcţională (Cognitiv Extravertit, adică degetul mare drept dominant şi ascultare pe partea dreaptă – COGEX.)

Inteligenţă logică sau speculativă (Cognitiv Introvertit, adică degetul mare drept dominant şi ascultare pe partea stângă – COGIN.) Vă propun să începeţi cu identificarea rolului social şi/sau profesional pe care îl deţineţi. Care este rolul dumneavoastră în societate, comunitate, întreprindere sau grupul căruia îi aparţineţi? Toţi avem un rol de jucat în viaţă, dar se întâmplă adesea să ni se impună unul care nu ni se potriveşte cu adevărat. Majoritatea dintre noi lasă impresia că sunt ceea ce fac, dar nu fac ceea ce sunt. Despre asta vom discuta în capitolul următor.

4. ROLUL SOCIAL: BRAŢELE ŞI DEGETELE ÎNCRUCIŞATE

Fiecare gest este un cuvânt al trupului, iar posturile sunt fraze.

Comerţul cu amănuntul

Kevin este negustor ambulant. Lucrează în pieţele deschise dimineaţa în suburbiile pariziene. Treburile nu merg grozav. Vinde ciorapi şi ceva lenjerie, dar cu greu reuşeşte să se descurce. Unul dintre amicii lui, negustor ca şi el, îi propune să vină să-l ajute în negoţul cu fructe şi legume.

— Am intrat în /... nevastă-mea m-a părăsit. S-*a întors la fostul. Şi vânzătoarea s-a dus să lucreze casieră la un supermarket. Vino să mă ajuţi la tarabă, o să te plătesc în funcţie de vânzări! Şi o să* câştigi *mai mult decât cu ciorapii vânduţi cu francul. Cât ai câştigat duminica trecută în* Saint-*Germain*?

— Nu-mi mai aminti! N-am făcut nici măcar 1.000 de franci (150 euro). Comerţul cu amănuntul e pe ducă. Cât pot să fac pe săptămână la tine la tarabă?

— O să-ţi dau 10% din cifra de afaceri, imediat cum ai să preiei taraba alături de o fată. De ce nu nevasta ta? *Are de lucru în momentul ăsta*?

— Ei... Nu! Se ocupă de copil. Dar putem să-l dăm la o doică din vecini, se grăbi Kevin să adauge. Armand, zarzavagiul, a înţeles foarte bine că i-a strecurat otrava, dar va trebui să-l mai momească cu ceva pentru a-l convinge.

— Bun! Dacă nevasta ta acceptă să vină să lucreze alături de tine, îţi propun 15% din încasări. Tu trebuie să plăteşti taxele. Oricum eşti înscris la registrul comerţului, nu trebuie decât să faci factură. Şi pentru ce e la negru... Se aranjează între noi.

— Bine! Dar 15% înseamnă cam... cât pe zi?

— Mai puţin decât din traficul de droguri, dar e o muncă cinstită, glumeşte Armand. În medie, fac ceva mai mult de 1200 pe zi.

Cinci zile pe săptămână în trei pieţe fixe, asta înseamnă 6.000 pe săptămână...

— Vorbeşti în franci?

— Îţi baţi joc de mine? S-*a trecut de luni de zile la euro, micuţule*.

— Şi 15% fac 900 euro pe săptămână? *calculează Kevin, ridicând tonul. Păi atunci, ce naiba*!

Propunerea ta e nemaipomenită!

— …şi caimacul în acelaşi preţ, plusează Armand.

— Venim să lucrăm pentru tine. Şi încă repede. Când începem?

— Mâine, la patru dimineaţa, amice. Vii cu mine la Rungis. Mergem după marfă. Şi nevestica ta?

— Nicio problemă! *Va fi la piaţă pe la şase, e bine*? – S-*a făcut*!

Luna următoare, Kevin şi-a vândut stocul de ciorapi unui coleg.

Şase luni mai târziu, cifra de afaceri a lui Armand s-a dublat sub impulsul şi dinamismul lui Catherine, nevasta lui Kevin. El i-a propus lui Kevin să investească în afacerea lui şi să se asocieze ca să dubleze numărul de tarabe şi să investească în alte pieţe. Kevin şi-a găsit rolul potrivit schimbând produsul, Catherine a devenit repede cea mai populară vânzătoare de fructe şi legume din piaţa H…

ROLUL CARE CADREAZĂ CU POTENŢIALUL sau cu talentul dumneavoastră stă ascuns în umbra norocului pe care îl aveţi. Nu este o figură de stil. Norocul este o energie latentă în fiecare dintre noi. El nu se trezeşte decât într-o situaţie dată, unică: atunci când individul devine autentic, face o activitate care corespunde programării aptitudinilor sale înnăscute sau dobândite şi a căror arie este, în acelaşi timp, destul de extinsă. Nu suntem atât de monovalenţi pe cât se crede.

Catherine Lara era o violonistă talentată interpretă de muzică clasică. Nu reuşea niciodată să se simtă bine în acest rol şi a început, la vârsta de douăzeci şi şapte de ani, să cânte muzică de varieteu, cunoscând astfel succesul pe care îl are şi astăzi.

O reorientare în carieră nu presupune neapărat o schimbare drastică. Adesea, trebuie mers pe cărări bătătorite.

Puţină teorie

Modul în care vă asiguraţi apărarea teritoriului mental şi dinamica mentală care vă animă (braţe încrucişate şi degete încrucişate) oferă răspunsul la prima întrebare: care este rolul sau misiunea dumneavoastră în societate? Viaţa este o simfonie scrisă pe o partitură fundamentală. În ce calitate interpretaţi această partitură? Sunteţi un Iniţiator, un Unificator, un Animator, un Conducător, un Revelator, un Compasional, un Organizator sau un Coordonator?

Sunteţi un Iniţiator? (sau un Unificator?)

Grilă gestuală: braţ drept dominant + deget mare stâng dominant.

În plan psihosocial, Iniţiatorul (Ofensiv Afectiv – OFAF) este individualist, pionier şi independent. Capabil să improvizeze în orice împrejurare, cade întotdeauna în picioare. Creativitatea înlocuieşte în mod avantajos lipsa de repere faţă de o situaţie nouă. Acţionează ca autodidact şi empirist, iar cunoştinţele academice îi sunt indiferente. Viaţa lui este adesea o succesiune de „efecte” (adică improvizaţii). Iniţiatorul este un pedagog în sensul cel mai larg al termenului. Predă ceea ce ştie (sau nu ştie), făcând apel la mijloace de comunicare care îi permit să-şi livreze mesajul. Preot, profesor sau învăţător, antrenor, psiholog, ziarist, scriitor, artist de orice fel etc. Unii Iniţiatori şi/ sau Unificatori au ajuns mari patroni de întreprinderi lansându-se în domenii încă prost explorate sau necunoscute. Mulţi tineri patroni de companii *startup* sunt Iniţiatori.

Iniţiatorul nu respectă partitura, ci se inspiră din ea pentru a reinventa melodia în funcţie de inspiraţia şi starea lui de spirit. Preferă marginalitatea,

nonconformismul, originalitatea şi lipsa de logică a viselor sale. Ceea ce simte este mai important decât ceea ce trăieşte. Şi cum realitatea sa depăşeşte adesea ficţiunea, el aşteaptă ca destinul să-i facă cu ochiul pentru a se lansa într-o nouă aventură. Norocul este ca vântul, suflă în direcţia bună atunci când este în perioada fastă în plan (senti) mental. Adesea acţionează în mod ciclic, chiar ciclotimie. Prinţ-consort într-un regat al viselor (creierul drept), nu este decât un locuitor temporar al regatului vecin, creierul stâng. Iniţiatorul este o fiinţă a vocaţiei, a cărui viaţă este dedicată unei cruciade utile sau inutile. Inteligenţa lui este socială, interpersonală, creativă sau analogică, şi „feelingul" îi serveşte ca mod de reflecţie. Entuziasmul lui este egal cu descurajarea, este nerăbdător să guste plăcerile succesului, dar se teme de deziluziile care urmează. Căci rezistenţa în timp nu se improvizează. Şi fără aceasta nu există nici reuşită.

CÂŢIVA INIŢIATORI ÎN SHOWBIZ…

Céline Dion, Sacha Distel, Jean d'Ormesson, Alexandre Jardin, Florent Pagny, Paul McCartney etc.

ŞI ALŢI INIŢIATORI/UNIFICATORI ÎN POLITICĂ

Laurent Fabius, Jean-Louis Debré, François Hollande, Marie-George Buffet, Lionel Jospin, Ségolène Royal, Nicolas Sarkozy, Dominique de Villepin, Dominique Strauss-Kahn etc.

STATISTIC…

Iniţiatorii reprezintă 20% din cele 4142 de cazuri observate. Adică, o cincime din populaţia de referinţă studiată.

Sunteţi un Animator? (sau un Conducător?)

Grilă gestuală: braţ drept dominant + deget mare drept dominant.

Animatorul este un Ofensiv Cognitiv (OFCOG). Va fi mai direct, mai autoritar în relaţia lui cu celălalt. Are nevoie de o echipă pentru a se dezvolta şi a-şi da întreaga

măsură. Nu-i place să treacă oceanul singur. Confruntat cu o situaţie ce presupune mai multe necunoscute, este incapabil să improvizeze la fel ca Iniţiatorul. Joacă rolul de dirijor sau de conducător!

Marele avantaj al Animatorului faţă de celelalte trei profiluri constă într-o recunoaştere instinctivă a resurselor umane ale colegilor săi sau ale starului, resurse la care poate face apel pentru a-şi atinge obiectivele personale sau pe cele ale instituţiei pentru care lucrează. Animatorul, aşa cum o arată şi termenul, este o persoană care îi aduce pe ceilalţi laolaltă. Ştie din instinct să coordoneze toate resursele de care dispun efectivele sale. Poate fi şi un bun conducător.

CÂŢIVA ANIMATORI CELEBRI…

Jean-Pierre Foucault, Patrick Poivre d'Arvor, Catherine Deneuve, Richard Berry, Daniel Auteuil, Laurent Ruquier etc.

ŞI CÂŢIVA ANIMATORI SAU CONDUCĂTORI ÎN POLITICĂ Martine Aubry, Jean-Louis Borloo, Claude Allègre, Jack Lang, Jacques Delors, Jacques Attali, François Baroin, André Santini etc.

STATISTIC…

Animatorii reprezintă 19% din populaţia de referinţă. Evident, nu toţi sunt patroni de întreprinderi. Şefi de echipă, de serviciu, manageri, formatori, profesori, oameni politici etc, animatorii sunt implicaţi în mai toate domeniile de activitate.

Sunteţi un Revelator? (sau un Compasional?)

Grilă gestuală: braţ stâng dominant + deget mare stâng dominant.

Perfecţionist, adept al ordinii şi al metodei, Revelatorul (Defensiv Afectiv – DEFAF) care se implică duce până la capăt contractul, indiferent de provenienţa lui. Este fidel lui însuşi şi convingerilor proprii. La fel ca şi în cazul Defensivului, recunoaşterea utilităţii în cuplu, în

grup sau a competenţelor sale de către grup sunt cele care îi alimentează respectul de sine şi echilibrul teritoriului mental. Nivelul devotamentului unui Revelator frizează uneori caricatura, dar el nu-şi poate concepe misiunea fără dedicarea tuturor eforturilor perenităţii cuplului, a întreprinderii sau a grupului care l-a primit în rândurile lui.

Exista un singur Revelator în serviciul administrativ al acestei primării, dar prezenţa lui îi liniştea pe ceilalţi, şi avea un echilibru comunicativ, ca un soi de entuziasm temperat. Toţi colegii săi se simţeau în siguranţă, fără să ştie de unde provenea acest sentiment binefăcător. Şi apoi, într-o zi, Revelatorul a fost convocat de noul şef de serviciu. Un hărţuitor. L-a transferat la un serviciu anex al primăriei. Uite aşa! Fără niciun alt motiv decât o antipatie instinctivă a şefului faţă de subaltern. Sunt lucruri care se întâmplă. Munca şi meritele funcţionarului nu contează. Nu-i place mutra lui! Am uitat să vă spun că eroul nostru era de origine algeriană, iar şeful serviciului, unul dintre acei francezi care votează extrema-dreaptă, declarându-se în acelaşi timp, pentru galerie, de stânga. Plecarea lui Michel (în realitate se numea Mohamed) a tulburat organizarea departamentului. S-au adunat întârzierile în rezolvarea dosarelor, colegii au început să se dondănească, până când primarul şi-a dat seama de incompetenţa şefului de serviciu. Reclamaţiile cetăţenilor se înmulţeau. Unul dintre adjuncţi i-a sugerat să-l aducă înapoi pe Michel şi să-l mute pe şef într-un serviciu anex al primăriei, unde se rezolvau probleme legate de starea drumurilor. Aşa şi-a recăpătat Mohamed (zis Michel) postul şi a fost promovat în locul fostului său şef de serviciu. Mai există dreptate, uneori, dar nu foarte

CÂŢIVA REVELATORI CELEBRI…

Sunt mai numeroşi decât alte profiluri. Asta se explică în parte prin faptul că Revelatorii sunt elemente

stabilizatoare ale grupului social căruia îi aparţin.

Jean-Jacques Goldman, Francis Huster, Emmanuelle Béart, Russell Crowe, Cameron Diaz, Véronique Genest, Steve Jobs (patronul de la Apple), Jack Nicholson, Julia Roberts, Meg Ryan, Didier Bourdon, José García, Alain Souchon, Helen Hunt, Isabelle Huppert etc.

ÎN POLITICĂ

François Mitterrand, Dominique Perben, Pierre Maurois, Philippe Douste-Blazy, Bertrand Delanoë, Gilles de Robien, Jean-François Copé etc.

STATISTIC…

Reprezintă 31% din populaţia de referinţă. Ca dintr-o „întâmplare”, sunt foarte numeroşi printre personalităţile din lumea teatrului şi cinematografului.

De reţinut

Iniţiator/Unificator în plan gestual:

Braţ drept dominant, deget mare stâng dominant (OFAF).

Animator/Conducător în plan gestual:

Braţ drept dominant şi deget mare drept dominant (OFGOG).

Revelator/Compasional în plan gestual:

Braţ stâng dominant şi deget mare stâng dominant (DEFAF).

Organizator/Coordonator în plan gestual:

Braţ stâng dominant şi deget mare drept dominant (DEFCOG).

Sunteţi un Organizator? (sau un Coordonator?)

Grilă gestuală: braţ stâng dominant + deget mare drept dominant.

Organizatorul (Defensiv Cognitiv – DECOG) respinge aventura pentru a se refugia în contextul securizam al zonei de cunoaştere, zonă pe care adesea este însărcinat s-o coordoneze sau s-o organizeze. Este punctul de sprijin al unei întreprinderi. Pentru a-şi putea manifesta talentul, are

nevoie să-i fie recunoscute competenţele de către grup. Moderează şi veghează asupra respectării regulilor jocului şi valorilor societăţii, este un adevărat termostat social, şi nu numai. Organizatorul este indispensabil echilibrului grupului, adesea jucând rol de factor stabilizator în plan social.

Există două feluri de Organizatori: Organizatorul cerebral (îndrumătorul) şi Organizatorul relaţional (coordonatorul) care coordonează comunicarea în grup sau în exteriorul grupului. Organizatorul cerebral este, în general, mai potrivit pentru sarcinile administrative, cercetare, finanţe sau logistică.

Şoferii sunt simpatici

Chantal este de ceva timp în şomaj. Posesoare a unei diplome în comerţ, a fost directoare într-o multinaţională de produse de întreţinere, dar n-a ştiut să se adapteze exigenţelor postului său. Mai trebuie spus că avea unele probleme cu superiorul ei ierarhic direct. Chantal este o Organizatoare cerebrală, nu are simţul comunicării, şi raporturile ei cu subcontractanţii societăţii erau deficitare. A fost disponibilizată prin reorganizarea serviciului unde îşi exercita, fără entuziasm, talentele. Unul dintre prieteni a sfătuit-o să-şi încerce norocul în transporturi. Nimic incitant! Cunoştea un prieten al unui prieten care lucra într-o companie de acest tip. Patronul firmei era în căutarea unui specialist în logistică.

— Dar nu ştiu nimic despre asta, obiectă Chantal.

— Trimite-i un CV, nu se ştie niciodată.

Convocată imediat de directorul companiei, a decis să facă o încercare pentru a-şi evalua compatibilitatea cu acest sector necunoscut.

Trei ani mai târziu, Chantal a devenit mâna dreaptă a şefului cel mare. Ea se ocupă acum de întreaga logistică a unui impresionant parc de camioane. Fostul ei salariu de director s-a mărit de cinci ori. Şi tocmai s-a mutat

împreună cu un prieten de-al prietenului, care lucra în aceeaşi societate. Două dintr-o lovitură! *Noua activitate i se potrivea mănuşă. Nu înţelegea cum de s-a putut integra atât de uşor într-un domeniu care îi era total străin. Şi totuşi, simţul coordonării şi al organizării făceau parte din cel mai puternic potenţial al ei. Ea o ştia, dar aceste calităţi nu se dezvoltau cu adevărat în domeniul vânzărilor. În schimb, logistica cere un simţ ascuţit al organizării în timp real şi o reacţie decizională specifică unui trader sau agent de bursă.*

CÂŢIVA ORGANIZATORI CELEBRI…

Michel Boujenah, Matt Darnon, Pascal Legitirnus, Ben Stiller, Lino Ventura, Mel Gibson, Andrey Tautou, Bruce Willis, Nicole Kidman, Philippe Labro, Alexia Laroche-Joubert (producătoare Star Ac)

ÎN POLITICĂ

François Bayrou, Jacques Chirac, Olivier Besancenot, Bernard Kouchner, Jean-Pierre Raffarin, Michele Alliot-Marie, Maxime Gremetz, Elizabeth Guigou, Alain Juppe etc. Oameni politici fideli convingerilor lor şi, uneori, ale prietenilor sau ale rudelor, din nefericire pentru ei.

STATISTIC…

Ei reprezintă 30% din populaţia de referinţă.

Situaţie ipotetică: necunoscuţii

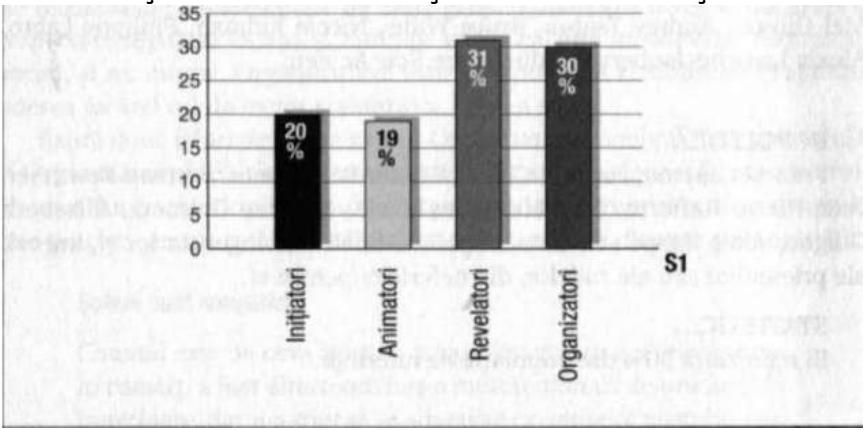
Legitimus este un Organizator, Bourdon este un Revelator, Campan este un Iniţiator. Ce se poate deduce de aici? Că au un antagonism ideal şi o complementaritate indubitabilă, ceea ce explică succesul lor? Dar de ce s-au despărţit? Dacă ar fi existat un al patrulea necunoscut cu profilul Animatorului, este posibil ca ei să fi urmat o carieră în comun. Cine ştie?

Statisticile

Mi-am îndreptat atenţia asupra unei alte populaţii eterogene de referinţă pentru a face repartizarea pe sexe, pe de o parte, şi între profiluri, pe de altă parte.

LA MASCULIN (976 de observaţii în total) Iniţiatori: 193 (20%) Animatori: 184 (19%) Revelatori: 304 (31%) Organizatori: 295 (30%)

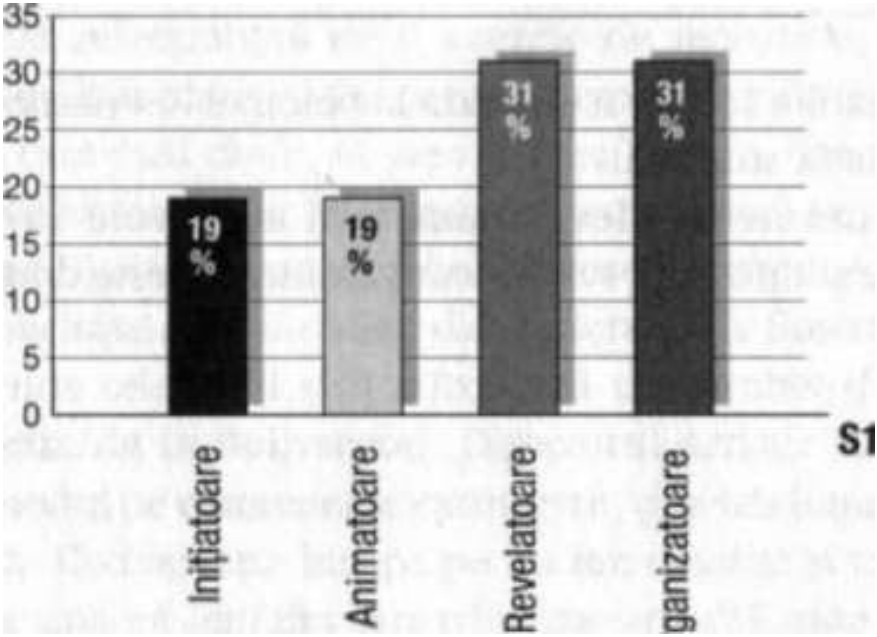
POPULAŢIE DE REFERINŢĂ – 976 BĂRBAŢI



Grupul defensiv de Revelatori/Organizatori este majoritar în cazul bărbaţilor (61%, faţă de 39% pentru grupul ofensiv al tandemului Iniţiatori/ Animatori).

LA FEMININ (1418 de observaţii în total) Iniţiatoare: 275 (19%) Animatoare: 267 (19%) Revelatoare: 442 (31%) Organizatoare: 434 (31%)

În mare, regăsim aceleaşi proporţii la femeile din grupul-martor: 62% pentru grupul de Revelatoare/Organizatoare şi 38% pentru cealaltă categorie.



O

TOTAL MASCULIN/FEMININ (2394 de observaţii) Iniţiatori: 20% Animatori: 19% Revelatori: 31%

Organizatori: 30%

TOTAL MASCULIN/FEMININ

					ES
	20 %		19 %		

Majoritatea rolurilor sociale se situează în binomul Revelat ori/Organizatori, cu 61% din populaţia studiată.

POPULAŢIE DE REFERINŢA – 1418 FEMEI

Iniţiatorii au nevoie de elevi, Animatorii au nevoie să se sprijine pe mulţime. De unde şi diferenţa semnificativă dintre aceste două binoame.

5. CAPACITATEA DE ADAPTARE: ÎNCRUCIŞAREA BRAŢELOR ŞI URECHEA LA CARE ŢINEM TELEFONUL

Să investeşti în ceilalţi este deja o realizare de sine.

Supernanny

Proaspăt selecţionată de o agenţie de recrutare, tocmai s-a aşezat în faţa directorului artistic care va fi viitorul ei patron. Acesta este încă tânăr, la vreo treizeci de ani, destul de scund şi foarte bronzat. Jennifer mai are puţin până să împlinească douăzeci şi cinci de ani şi jobul pe care i-l propune acest birou de publicitate este al doilea din cariera ei de ilustratoare. El închide telefonul şi îi adresează un zâmbet demn de un june-prim de la Bollywood. Directorul artistic funcţionează după modul de comunicare extravertit, ţine telefonul la urechea dreaptă. Conversaţia începe pe un ton degajat şi uşor reţinut. Trebuie spus că Jennifer este o femeie superbă, care nu lasă niciun bărbat indiferent. Directorul o soarbe din priviri. Jennifer are obiceiul să le servească un apetitiv vizual acestor domni. Ea încrucişează braţele la piept. Un fel ca oricare altul de a-şi apăra teritoriul. Este dreptace şi funcţionează după modul Ofensiv (braţul drept este dominant). Birourile instituţiei sunt în spaţiu deschis, aşa că pot observa întreaga întrevedere. Nu aud însă nimic. O cunosc bine pe tânără. Este foarte senzuală, ceea ce nu-i ştirbeşte cu nimic din talentul de ilustratoare. Ai zice că totul decurge cum nu se poate mai bine. Directorul artistic se ridică din fotoliu şi i se alătură, înconjurând biroul. Se aşază în diagonală, în al doilea fotoliu, şi, la rândul lui, încrucişează braţele. Braţul drept îl domină pe cel stâng, este Ofensiv. Vai! Doi Ofensivi Extravertiţi (Autonomi) faţă în faţă (Jennifer foloseşte, de asemenea, un mod de comunicare Extravertit, ţine întotdeauna mobilul la urechea dreaptă), sigur or să iasă scântei. Vă comunic amănuntele gestuale ale întâlnirii. Majoritatea posturilor adoptate de candidată sunt limitative. Nu rămâne decât ca

cei doi să se „confrunte” foarte curând. Jennifer va sfârşi prin a refuza oferta de angajare. „Nu mi-a plăcut tonul pe care l-a adoptat ca să-mi vorbească despre regulile jocului”, îmi va spune ea mai târziu. „Program prelungit până noaptea târziu, nu e de mine. Nu, dar ce-şi imaginează acest...?” Trebuie spus că doi Autonomi, dintre care unul deţine puterea, sunt clone gestuale care nu pot cădea de acord decât înfruntându-se. Sunt incompatibili prin natură. Învinge cel care va reuşi să domine.

CE SE POATE DEDUCE din modul dumneavoastră de a încrucişa braţele, combinat cu alegerea urechii la care ţineţi telefonul? Două stereotipuri gestuale invariabile care se întâlnesc mereu, oriunde şi oricând.

Dacă avem în vedere modul de gestionare a încrederii/respectului de sine pe care vi-l purtaţi (modul de a încrucişa braţele) şi modul de comunicare (urechea pe care o preferaţi pentru a asculta la telefon), combinarea celor două stereotipuri gestuale elementare duce la o scară de integrare: capacitatea de adaptare socială. Noţiunea de teritoriu asociată celei a modului de comunicare preferat face această facultate să fie esenţială printre toate celelalte.

Ea se bazează pe gradul de compatibilitate interindividuală în cadrul grupului sau pe modul de adaptare. Această compatibilitate parţială se bazează pe patru profiluri unice.

Capacitatea de adaptare la grup a unui subiect oarecare, dumneavoastră sau eu, este esenţială pentru viaţa în cadrul societăţii. Se ştie că integrarea unui individ incompatibil (un vierme în măr) poate face să sară în aer echipa de lucru, aşadar, mi se pare că acest test elementar aplicat după regula parităţii psihogestuale constituie un atu considerabil.

Consultat de un patron de IMM-uri al prietenilor mei pentru o neînţelegere în cadrul serviciului contabil, i-am

cerut să-mi indice stereotipurile gestuale generice ale membrilor serviciului. Şapte persoane în total. Imediat am reperat o persoană fuzională care nu se integra în cadrul grupului. Uimit, prietenul mi-a recunoscut că problemele de comunicare în cadrul serviciului începuseră după angajarea acestei persoane. I-am propus s-o mute din serviciu ca să vadă dacă asta va schimba datele. Au fost suficiente 48 de ore pentru ca serviciul contabil să-şi regăsească ambianţa amicală. O simplă chestiune de disonanţă emoţională perturbase înţelegerea în cadrul serviciului.

Acest tip de evaluare se poate adapta la toate nivelurile: simplificarea i dialogului în sânul unui cuplu, în familie, în relaţiile amicale, în mediul profesional etc. Ea se bazează pe patru profiluri principale pe care vi le descriu pe scurt, *a priori*.

Care sunt cele patru profiluri?

Individualist/periferic

Este un Ofensiv Introvertit (OFIN).

Grilă gestuală: braţ drept dominant + ascultare telefonică la urechea stângă.

Încredere în sine + introversiune a comunicării (OFIN) = un mod individualist de inserţie, ceea ce dă de bănuit că individualistul este un profil care trăieşte la periferia grupului. Aşa cum vom vedea, acest mod de inserţie este tipic pentru profilurile generice ale Creativului (individualist) şi Narcisicului (periferic).

Autonom/independent

Un Ofensiv Extravertit (OFEX).

Grilă gestuală: braţ drept dominant + ascultare telefonică la urechea dreaptă.

Încredere în sine + extraversiune a comunicării (OFEX) = un mod autonom de inserţie, dar în interiorul grupului sau în fruntea lui. Acesta este modul de inserţie al Independenţilor. El se referă în primul rând la Challengeri

(independenţi) şi Tribali (autonomi), care sunt două profiluri generice destul de des întâlnite printre cadrele superioare şi directorii de întreprinderi, mai ales, dar nu neapărat. Autonomul are nevoie de toată libertatea de acţiune, dar în cadrul grupului. Independentul se poate lipsi de ceilalţi în caz de nevoie. Va fi mai individualist decât autonomul.

Solitar/consensual

Un Defensiv Extravertit (DEFEX).

Grilă gestuală: braţ stâng dominant + ascultare telefonică la urechea dreaptă.

Respect de sine + extraversiune a comunicării (DEFEX) = modul de inserţie este solidar cu grupul sau cuplul. Relaţionalii (consensuali) şi Idealiştii (solidari) corespund acestui mod de inserţie.

Dependent de grup/fuzionai

Un Defensiv Introvertit (DEFIN).

Grilă gestuală: braţ stâng dominant + ascultare telefonică la urechea stângă.

Respect de sine + introversiune a comunicării (DEFIN) = dependent de grup/cuplu sau comunitarist. Acest mod de inserţie este cel al Cartezienilor (dependenţi de grup) şi al Senzitivilor (fuzionali).

Radiografia celor patru profiluri

Individualist/periferic

Ofensiv Introvertit, având braţul drept dominant şi ascultarea telefonică la urechea stângă, se comunică celuilalt pentru a se afirma şi/sau a fi acceptat aşa cum este de către grup. Individualistul corespunde profilurilor generice ale Narcisicului sau Creativului. Funcţionează ideal la periferia grupului (periferic). Originalitatea personalităţii sale îl marginalizează într-atât, încât adesea se regăseşte singur cu el însuşi. Dificultăţile de integrare fac din el un excelent combatant şi un independent care funcţionează în sistem ca liber-profesionist: reprezentant

comercial, ziarist, creator, artizan, artist, consultant, actor etc. Individualiştii se înţeleg în general mai bine cu Solidarii decât cu Autonomii sau Dependenţii.

SUNTEŢI INDIVIDUALIST CA…

Daniel Auteuil, Nathalie Baye, Richard Berry, George Clooney, Guillaume Depardieu, Virginie Ledoyen, Michele Pfeiffer, Daniel Prévost, Yves Régnier, Mathilde Seigner, Bruno Solo, Hervé Vilard sau Jacques Villeret? Toţi aceştia au în comun un mod de adaptare socială individualist, deci, din punct de vedere social, mai degrabă periferic decât integrabil.

ÎN POLITICĂ

Deputaţii Claude Evin, Claude Greff, Jean-Pierre Le Ridant, Pascal Ménage, Michel Lejeune, Henri Nayrou, Henri Houdouin. Nu sunt numeroşi, dar sunt foarte activi.

STATISTIC…

Cu un scor de 19%, Individualiştii sunt cei mai puţin numeroşi dintre cele patru profiluri. Această constatare m-a făcut să afirm că individualismul societăţii noastre este mai mult o legendă cu o soartă grea. Aşa cum vom vedea, societatea franceză este net mai solidară decât pretind unii experţi care se consideră, ei înşişi, buricul pământului.

Autonom/independent

John este director de vânzări într-o întreprindere viticolă dinamică. Conduce o echipă de reprezentanţi comerciali de vinuri, care se adresează direct unei clientele private de consumatori. Îşi împarte timpul între târgurile comerciale şi formarea noilor cadre. L-am învăţat să-şi repereze candidaţii care îi convin mai mult pentru acest tip de job: Individualiştii şi Tribalii. Înainte, John prefera să angajeze profiluri Dependente, mai maleabile şi mai fidele postului, dar destul de puţin rentabile în acest tip de funcţie. Am analizat împreună echipa folosind grile generice (cele trei stereotipuri gestuale de bază). El mi-a pus la dispoziţie stereotipurile gestuale ale candidaţilor,

fără ca eu să-i întâlnesc. Am calculat nivelul de rentabilitate al echipei sale, bazându-mă pe compatibilitatea cuplului format de fiecare dintre vânzătorii lui cu el însuşi. A trebuit să accepte că modul lui de selecţionare era mai degrabă subiectiv decât obiectiv. Singurele cifre de afaceri valabile erau obţinute de un profil Individualist periferic (un Narcisic), cu care îi era greu să se înţeleagă, şi două profiluri Autonome (Tribali), ambii recent angajaţi şi sperând să devină şefi de echipă cât mai repede.

Având braţul dominant drept şi ascultarea telefonică la urechea dreaptă, Autonomul (Ofensiv Extravertit) comunică cu ceilalţi pentru a se afirma şi/ sau pentru a ajunge să domine grupul. Va fi lider, autonom, animator sau promotor. Evident, profilurile Tribal şi Challenger aparţin acestui model dominant. Autonomul nu are nicio dificultate de integrare în grup, fie că este lider sau nu. Îşi găseşte locul în mod natural atât ca şef, cât şi ca asociat sau ca motor al echipei. Autonomul se înţelege ideal cu Dependentul. Va bate întotdeauna în retragere în faţa Individualistului şi îl va accepta pe Solidar din vârful buzelor.

SUNTEŢI AUTONOM CA…

Brad Pitt, Régis Debray, Gad Elmaleh, Jean-Pierre Foucault, Hugh Grant, Fabrice Luchini, Patrick Poivre d’Arvor etc. Nu sunt atât de numeroşi, dar toţi funcţionează în mod independent sau în fruntea grupului, în calitate de lideri în domeniul preferat.

ÎN POLITICĂ

Philippe de Villiers, François Hollande, Laurent Fabius, Nicolas Sarkozy Ségolène Royal, Marie-George Buffet etc.

STATISTIC

Autonomii reprezintă 23% din populaţia de referinţă studiată, cu 4% mai mult decât Individualiştii, cu care

adesea se confruntă.

Solidarul/consensual

Sunt un Individualist, membru cu normă întreagă al grupului gestual Creativ. Ca un făcut, majoritatea persoanelor pe care le întâlnesc şi cu care simpatizez sunt fie Individualişti, fie Solidari. Precizez că informaţiile gestuale îmi sunt comunicate a posteriori.

Cu braţul stâng dominant şi ascultare telefonică dreaptă, Solidarul (Defensiv Extravertit) comunică cu ceilalţi pentru a se integra, supunându-se regulilor în vigoare în cadrul grupului. Se va comporta întotdeauna în mod consensual. Va fi Idealist sau Relaţional (două profiluri generice bazate pe cele trei stereotipuri de bază). Fiind un minunat ascultător, Solidarul este un element stabilizator al grupului, fie el animator, lider sau unul dintre participanţi. Solidarul face echipă ideală cu Individualistul, dar se înţelege mai puţin bine cu Autonomul sau Dependentul. Totuşi, Solidarii se adaptează foarte bine şi vor reuşi întotdeauna să se integreze într-un grup, chiar puţin compatibil cu profilul lor, fără să-l respingă.

CAMELEONII SOCIALI

Unii Solidari sunt şi cameleonici. Ei nu ezită să spună un lucru şi să acţioneze invers dacă asta le aduce aprobarea celuilalt. În concluzie, nu sunt întotdeauna preocupaţi de ce spun. Se mulţumesc să trăiască cu decalajul care există între imaginea lor publică şi realitatea lor interioară. Psihanalista Helena Deutsch spune despre ei că sunt personalităţi de împrumut, pe care le schimbă cu o mobilitate remarcabilă, în funcţie de semnalele pe care le primesc din mediu. Majoritatea actriţelor sunt Solidare. Nu este însă deloc şi cazul actorilor.

SUNTEŢI SOLIDAR CA...

Emmanuelle Béart, Claude Berri, Russell Crowe,

Robert de Niro, Cameron Díaz, Véronique Genest, Mel Gibson, Gérard Jugnot, Yves Montând, Jack Nicholson, Julia Roberts, Meg Ryan, Andrey Tatou, Bruce Willis şi Jean Yanne. Idealişti sau Relaţionali, Solidarii sunt mult mai consensuali decât lasă impresia.

ÎN POLITICĂ

Thierry Breton, Olivier Besancenot, Jean-François Copé, Jean-Pierre Raffarin, Bernard Kouchner

STATISTIC…

Solidarii se plasează în fruntea clasamentului, cu 31% din populaţia de referinţă studiată. Practic, o treime dintre francezi! în realitate, acest procent poate varia cu plus sau minus 5%, în funcţie de mediile omogene analizate. Făcând un compromis, înclin pentru o populaţie solidară reprezentând 33 – 34% din totalul populaţiei franceze.

Dependentul de grup/fuzionai

Cu braţul stâng dominant şi ureche telefonică stângă, Dependentul (Defensiv Introvertit) intră în comunicare pentru a fi preluat sau integrat în cadrul grupului… sau al cuplului.

La nivelul profilurilor generice[3], Dependentul va fi Cartezian sau Senzitiv. Are nevoie să fie recunoscut de grup, apreciat pentru calităţile lui umane şi/ sau competenţele profesionale. Dependenţii se integrează fără să se lase rugaţi într-un grup care acceptă să-i primească. Sunt nişte indivizi loiali, al căror devotament este piatra de temelie a stabilităţii întreprinderii sau al comerţului pe care au reuşit să-l creeze cu ajutorul grupului. Există patroni Dependenţi sau fuzionali care îşi administrează perfect întreprinderea.

SUNTEŢI DEPENDENT CA…

---

3 Este vorba despre profilurile care corespund celor trei gesturi de bază: încrucişarea braţelor, încrucişarea degetelor şi urechea la care ţinem telefonul.

Richard Anconina, Victoria Abril, Fanny Ardant, Michel Boujenah, Matt Damon, Jean-Jacques Goldman, Francis Huster, Pascal Légitimus, Ben Stiller, Sylvie Vartan, Lino Ventura şi Zinedine Zidane. Toţi sunt Dependenţi de grup sau fuzionali. Senzitivi sau Cartezieni, nici unii nu se pot realiza fără o recunoaştere din partea publicului lor. Ceea ce nu este niciodată valabil în cazul Individualiştilor sau al Autonomilor.

ÎN POLITICĂ

François Mitterrand, Jacques Chirac, Valéry Giscard d'Estaing, François Bayrou, Michel Rocard, Bertrand Delanoe etc.

STATISTIC…

Reprezintă 27% din populaţia de referinţă studiată şi se potrivesc în mod ideal cu Solidarii. Ceea ce însemnă că 58% din populaţia franceză respectă regulile jocului, dar refuză, în egală măsură, reformele violente sau schimbările prea drastice pe care grupul Individualist/Autonom, reprezentând 42%, ar fi gata să le sprijine.

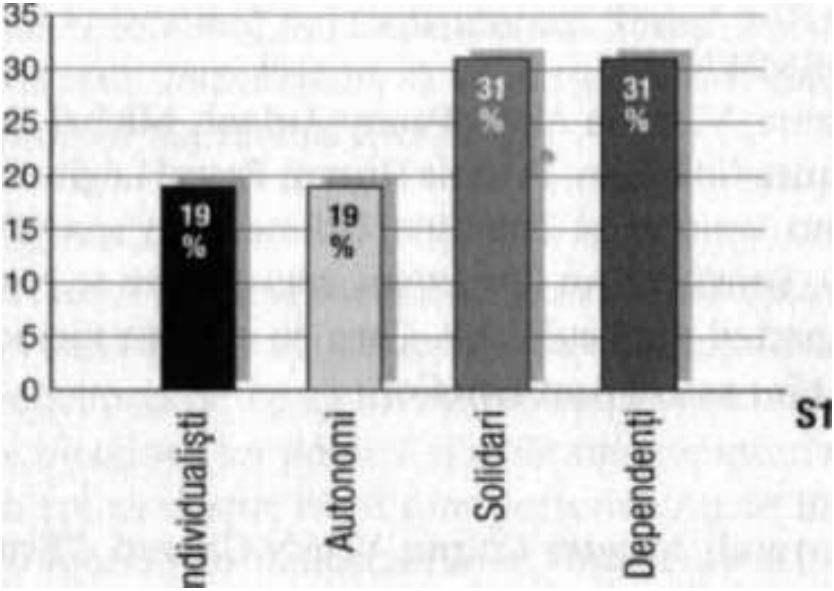
Câteva statistici

Aceste statistici se referă la un prim studiu făcut pe un total de 3202 observaţii.

LA MASCULIN (1326 de observaţii) Individualişti: 20% Autonomi: 21% Solidari: 30% Dependenţi: 29%

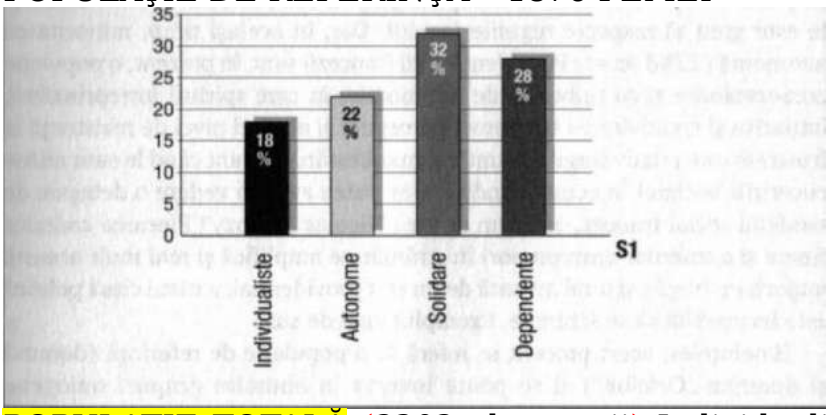
Adică, o populaţie masculină de Solidari/Dependenţi cu o majoritate de 59%. Bărbaţii sunt mai Dependenţi (29%) decât femeile (28%).

POPULAŢIE DE REFERINŢĂ – 1326 BĂRBAŢI



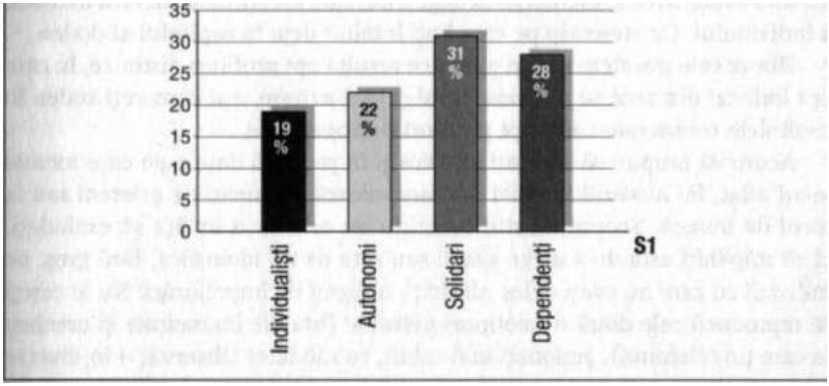
LA FEMININ (1876 de observaţii) Individualiste: 18% Autonome: 22% Solidare: 32% Dependente: 28%

POPULAŢIE DE REFERINŢĂ – 1876 FEMEI



POPULAŢIE TOTALĂ (3202 observaţii) Individualişti: 19% Autonomi: 22% Solidari: 31% Dependenţi: 28%

POPULAŢIE DE REFERINŢĂ FĂRĂ DIFERENŢIERE PE SEXE



Adică, o populaţie globală majoritară de 59% Solidari/Dependenţi.

Acest procent dovedeşte că populaţia observată (franceză şi cosmopolită, în vacanţă în Hexagon) este mai puţin Individualistă (19%) şi mai respectuoasă faţă de regulile societăţii decât se presupune. O societate majoritar Individualistă ar fi, de fapt, înghiţită, căci profilurilor Individualiste le este greu să respecte regulile jocului. Dar, în acelaşi timp, minoritatea autonomă (22%) scoate în evidenţă şi că francezii sunt, în prezent, o populaţie conservatoare şi cu tulburări de autonomie, în care spiritul întreprinzător, iniţiativa şi creativitatea sunt prost percepute şi al cărei nivel de rezistenţă la frustrare este relativ fragil. De unde şi manifestările în lanţ când le sunt atinse cuceririle sociale! în aceste condiţii, s-ar putea avea în vedere o detaşare de modelul social francez, aşa cum ar vrea Nicolas Sarkozy? Plecarea cadrelor tinere şi a tinerilor antreprenori în străinătate amplifică şi mai mult această majoritate fragilă şi total asistată de un stat providenţial, a cărui clasă politică este incapabilă să se schimbe. Exemplul vine de sus.

Bineînţeles, acest procent se referă la o populaţie de referinţă (domnul şi doamna „Oricine”) şi se poate inversa în anumite grupuri omogene (sportivi, tineri întreprinzători, comercianţi independenţi etc.) al căror

nivel de autonomie va fi, în mod logic, mai ridicat. Ca dovadă: un studiu omogen realizat pe o sută de sportivi numără 34% Autonomi, fără diferenţiere pe sexe, cu un minimum de Individualişti: 9%.

Sunt sportivii mai sociabili? Cu siguranţă mai autonomi şi capabili să-şi regleze nivelul de rezistenţă la frustrare.

În concluzie

Este evident, două stereotipuri gestuale nu sunt suficiente pentru a reface lumea. Este nevoie de mai mult pentru a stabili grila de compatibilitate a unui cuplu, a unei echipe sau a unui serviciu. Grila de compatibilitate generică se bazează pe trei stereotipuri gestuale invariabile, primele două descrise în această combinaţie şi încrucişarea degetelor, care identifică dinamica mentală a individului. Un stereotip pe care l-aţi întâlnit deja în capitolul al doilea.

Dintre cele trei stereotipuri generice rezultă opt profiluri distincte, în care opt indivizi din zece se recunosc total şi fără ezitare, aşa cum veţi vedea în capitolele consacrate celor opt profiluri psihogestuale.

Acum vă propun să învăţaţi să folosiţi în practică datele pe care tocmai le-aţi aflat, fie în sânul familiei dumneavoastră, în cercul de prieteni sau la locul de muncă. Scopul acestui exerciţiu nu este de a învăţa să excludeţi, ci să stăpâniţi arta de a alege aliaţii sau arta de a-i identifica, fără greş, pe indivizii cu care nu aveţi deloc afinităţi, obligaţi de împrejurări. Nu le cereţi să reproducă cele două stereotipuri gestuale (braţele încrucişate şi urechea la care ţin telefonul), acţionaţi mai subtil, cu răbdare! Observaţi-i în diverse situaţii, vor reproduce aceste gesturi suficient de des încât să le puteţi analiza discret şi să vă formaţi o părere concludentă. Nu faceţi pe expertul în gestică, oamenilor nu le place asta. Fiţi mai subtil, faceţi pe spionul gestual.

6. TRUPUL ÎN SLUJBA INTELIGENŢEI: DE LA ÎNCRUCIŞAREA DEGETELOR LA URECHEA CU CARE ASCULTĂM LA TELEFON

Cel care pretinde că gesturile nu sunt decât o înşiruire de mişcări seamănă cu acela care ascultă o conversaţie în suedeză şi pentru care cuvintele nu sunt decât un fel de gogoşi.

Definiţia inteligenţei

AŞA CUM A DEMONSTRAT Konrad Lorenz, faimosul etolog austriac, câştigătorul Premiului Nobel pentru Medicină în 1973, raportul dintre automatism şi disponibilitatea intelectuală este cel care defineşte inteligenţa la animale: cu cât proporţia de creier specializat (automatisme) este mai mare, cu atât animalul se comportă mai mecanic, fără a dispune de o mare capacitate de adaptare la mediu, aşa cum se întâmplă cu unele păsări. Dimpotrivă, corbul poate ieşi din dificultăţi neprevăzute şi cu atât mai mult şobolanul, care se adaptează pe nave, atât în prezenţa omului, cât şi în absenţa lui. Dar de la anemona de mare la om, fiinţele vii au un sistem de conservare mai mult sau mai puţin complex, fiabil şi capabil să răspundă unui număr mai mic sau mai mare de situaţii noi, pentru a-l apăra pe individ de pericolele care îl ameninţă. Acest sistem este inteligenţa.

După Maurice Auroux[4], inteligenţa este un sistem stabil indispensabil instinctului de conservare, puţin sau deloc adaptabil, în funcţie de gradul de libertate intelectuală de care se dispune. Combinarea stereotipurilor gestuale invariabile, reprezentată de încrucişarea degetelor şi ascultarea telefonică, traduce, conform ipotezei mele, forma de inteligenţă care vă caracterizează.

Inteligenţa logică sau speculativă

Grilă gestuală: deget mare drept dominant +

4 L'Ambiguite humaine. Buchet/Chastel, 1985

ascultare telefonică la urechea stângă.

Povestea lui Raphaël

Raphaël, în vârstă de paisprezece ani, este supradotat la matematică, dar face tot posibilul ca nimeni să nu-şi dea seama de acest lucru. Capătă regulat note proaste. Profesorul a remarcat că răspunsurile lui erau fanteziste şi că o făcea special. L-a chemat pe tatăl lui, un lucrător social, ca să-i împărtăşească dubiile sale. Acesta a venit să mă consulte în compania fiului său, la sfatul unuia dintre colegii de muncă. „Fiul meu nu se comportă cum trebuie în clasă. Are note proaste la matematică", m-a anunţat el, fără nicio introducere în subiect.

Nu văd legătura dintre comportamentul copilului şi notele lui proaste, dar aştept urmarea. Bărbatul pe care îl am în faţă are un comportament gestual deplasat, tipic celui pe care îl remarc, în general, la persoanele afectate de tulburări psihice. A încrucişat piciorul stâng peste dreptul şi şi-a băgat mâna stângă între coapse[5]*. Dă tot timpul din cap în timp ce vorbeşte şi stă pe scaun în dezechilibru. Atunci când se confruntă cu o situaţie de examen, cum este prima şedinţă la psihoterapeut, cei mai mulţi oameni adoptă o poziţie ergonomică.*

— Profesorul lui susţine că este înzestrat pentru această specialitate, dar că se distrează răspunzând greşit, dintr-un motiv pe care nu-l ştiu.

Raphaël nu este de faţă. Stă cuminte în sala de aşteptare.

— Şi la alte materii?

— Ei! E de nivel mediu, dar asta nu e o problemă.

— Şi asta vă deranjează, notele proaste la matematică?

— Nu! Nu chiar, îmi replică el. Ceea ce m-ar deranja ar fi să aibă într-adevăr un talent deosebit pentru matematică, încrucişează braţele după modul Ofensiv

---

5 Dacă încercaţi această postură, veţi constata cât de incomodă este.

(braţul drept dominant) pentru a-şi sublinia ieşirea.

Înregistrez confidenţa neaşteptată cu ochii mari, dar nu fac niciun comentariu. Nu mă aşteptam la acest tip de replică. Tipul mi se pare din ce în ce mai deplasat. Face o grimasă fără legătură cu contextul, pentru a-şi confirma nemulţumirea şi încrucişează brusc degetele după modul Cognitiv (degetul mare dominant). Observ în sinea mea că cele două stereotipuri gestuale ale tatălui îl definesc ca Animator, în ceea ce priveşte rolul lui social.

— Dar de ce v-ar deranja ca fiul dumneavoastră să fie bun la matematică?

— Nu am nevoie de un copil supradotat, vreau să fie normal, ca mine. Vreau să-l hipnotizaţi ca să-i ştergeţi talentul ăsta din creier, de asta am venit la dumneavoastră.

Şi încrucişează din nou degetele, de data asta după modul Afectiv, ceea ce indică o perturbare a dinamicii mentale. Imaginaţi-vă reacţia mea! Sunt uimit, deşi m-am obişnuit să primesc indivizi cu cereri excentrice, în măsura în care practica mea de hipnoterapie este de notorietate publică. Îi cer acestui domn să iasă din cabinetul meu şi să mi-l trimită pe fiul său: – O să văd ce pot face.

Nu trebuie să contrazici un psihotic într-un mod direct. Un băiat destul de delicat, dar zâmbitor pătrunde în cabinetul meu, adus de secretară. Se aşază cu grijă şi încrucişează braţele (după modul Defensiv, braţul stâng dominant). Ne simpatizăm destul de repede. Îi prezint situaţia, promiţându-i păstrarea secretului profesional, ceea ce se înţelege de la sine. După o jumătate de oră de discuţii, în timpul cărora am putut observa că încrucişa degetele după modul Cognitiv (deget mare dominant şi rol social de Organizator, dacă asociez cele două stereotipuri gestuale observate), recunoaşte că dă răspunsuri fanteziste profesorului pentru ca tatăl său să nu facă un acces de furie distructivă, aşa cum s-a întâmplat când era

în clasele primare.

— Când mi-a văzut carnetul din clasa a doua cu 10 pe linie la mate, s-a înfuriat pe mama şi a spart mai multe farfurii. Era ca scos din minţi. Mi-a fost frică, şi mamei la fel.

— Asta s-a mai repetat pe urmă?

— De mai multe ori. Până când am înţeles că trebuie „să fac pe prostu" şi să iau note slabe.

— Şi asta l-a calmat?

— Dai Dar a încercat mereu să mă prindă. Se uită mult la Les *Chiffres et les lettres la televizor. Tata e foarte tare la Scrabble, dar zero la cifre. Uneori îmi cerea să găsesc numărul cel mai potrivit, ştiţi, şi reuşeam foarte uşor.*

— Şi atunci?

— Atunci uneori se înfuria, alteori nu spunea nimic, dar mi-era frică de privirea lui... O privire... ciudată. Nu ştiu cum să vă spun... ca de nebun...

Raphaël este tulburat. Varsă câteva lacrimi pe care le şterge timid cu mâna. Pentru a-i alunga gândurile negre, îi propun să facem câteva teste psihometrice. Primul dintre acesta, testul gestual bazat pe cele trei posturi generice, scoate la iveală o inteligenţă logică (Defensiv, Cognitiv şi Introvertit). Tânărul meu pacient este un Cartezian pur-sânge. Ceea ce n-are de ce să mă mire. Îl supun câtorva teste matematice, pe care le face cu uşurinţă, apoi unui set bazat pe tehnicile lui Luscher (limbajul culorilor). Raphaël este, într-adevăr, foarte înzestrat pentru cifre, cum singur mărturiseşte. Ce pot face pentru a-l ajuta să se apere de gelozia paranoică a unui părinte psihotic? îmi vine o idee. O sun pe secretară şi îi cer să-l întrebe pe tată pe ce parte ţine receptorul telefonului. Mă sună câteva minute mai târziu ca să-mi dea răspunsul. Tatăl lui Raphaël are un profil Narcisic (braţ drept dominant, deget mare drept dominant şi ureche stângă), iar fiul este un Cartezian (braţ

stâng dominant, deget mare drept dominant şi ureche stângă). Aceste informaţii îmi permit deja să deduc că rezonanţa emoţională dintre tată şi fiu este slabă spre disonantă.

Cu binecuvântarea tatălui său, Raphaël va reveni la întâlniri timp de aproape un an. Tatăl nu va şti nimic despre progresele fiului. Ca şi cum şi-ar fi transferat puterea de a-şi îngriji propriile tulburări asupra unicului său fiu. Mă voi întâlni cu profesorul de matematică al copilului pentru a-i explica situaţia şi a elabora o strategie care îi va permite lui Raphaël să-şi facă studiile „normal", fără să trezească bănuielile şi gelozia morbidă a tatălui. Există în viaţă multe miracole la care nici nu te gândeşti. Tatăl lui Raphaël va sfârşi prin a-şi pierde slujba din cauza ostilităţii crescânde faţă de superiorul său ierarhic şi va cădea într-o depresie profundă. Va fi internat într-un spital psihiatric pe perioadă nedeterminată.

L-am revăzut pe Raphaël patru ani mai târziu, într-un bistrou studenţesc din campusul Universităţii Libere din Bruxelles. Venea să se înscrie la universitate pentru a-şi continua studiile de inginerie civilă şi de fizică în cadrul prestigioasei facultăţi politehnice.

— Şi tatăl tău?

— Tot internat. E din ce în ce mai rău. I se dă în permanenţă Aldol pentru a evita crizele de... demenţă, adaugă el, cu amărăciune.

— Şi matematica?

— E o fericire, mi-o întoarce el, cu un zâmbet larg, copilăresc. Ştiu cât vă datorez, adaugă el. L-aţi hipnotizat fără să ştie, pun pariu.

— Ce-ţi trece prin minte, nu sunt vrăjitorul Merlin! Ne-am despărţit cu aceste cuvinte bune.

Indivizii înzestraţi cu o inteligenţă logică sau speculativă (Cognitivii Introvertiţi) funcţionează ideal într-o activitate care cere ordine şi metodă, respectate cu

stricteţe. Se inspiră din acumularea cunoştinţelor lor pentru a evolua în carieră. Logica reprezintă universul intelectual, şi inteligenţa lor logică este predestinată regatului abstracţiei. Cartezienii şi Narcisicii sunt profiluri generice care dispun de acest tip de inteligenţă, cu predispoziţii teoretice sau speculative în cercetare, economie, ştiinţe exacte, dar şi cu predispoziţii spre orice meserie care presupune o imagine publică, iar, în privinţa Narcisicilor, şi spre limbile străine.

Inteligenţa speculativă îl împinge pe individul care beneficiază de ea spre ramuri ca filosofia, epistemologia, etica, ontologia, antropologia, imaginea publică, politica etc.

Aşa cum veţi vedea în capitolul consacrat celor opt triburi generice, Narcisicul este un profil care şi-a „cerebralizat" trupul şi talentele (imaginea lui publică) ca pe un obiect de cult. Inteligenţa stă sub influenţa Eului şi a imaginii de sine. Unii indivizi tatuaţi excesiv sunt Narcisici viciaţi. Au depăşit frontiera dintre imaginea de sine şi imaginea publică, pentru a nu mai reprezenta decât un obiect (lipsit de conţinut) al admiraţiei sau al repulsiei. Dar aceştia constituie o minoritate printre toţi cei care beneficiază de incontestabilele calităţi pe care se bazează acest profil generic mai rar întâlnit decât celelalte şapte.

DISPUNEŢI DE O INTELIGENŢĂ LOGICĂ SAU SPECULATIVĂ CA...

Daniel Auteuil, Michel Boujenah (umoriştii sunt întotdeauna foarte speculativi), George Clooney, Roland Giraud, Thierry Lhermitte, Yves Régnier, Ben Stiller, Pascal Légitimus etc.

ÎN POLITICĂ

Jacques Chirac şi François Bayrou, care sunt amândoi Cartezieni! Nu se prea înghesuie lumea. Mai poate fi adăugată Dominique Voynet!

Inteligenţa socială sau interpersonală

Grilă gestuală: deget mare stâng dominant + ascultare telefonică la urechea dreaptă.

Inteligenţa socială

Un individ înzestrat cu o inteligenţă socială percepe instinctiv sentimentele, motivaţiile şi preocupările celorlalţi. Această înţelegere permite o mai mare intimitate şi conferă un sentiment de simpatie, *apriori*. În forma ei superioară, această aptitudine dă naştere unor buni consilieri, unor excelenţi antrenori sau psihoterapeuţi de talent – şi, asociată cu un talent literar, buni scriitori, romancieri sau autori dramatici. În plus, acest tip de inteligenţă formează chiar textura rafinamentului în relaţiile umane, ingredientele indispensabile ale farmecului, ale reuşitei sociale şi chiar ale carismei. Ea permite crearea unor relaţii armonioase, descifrarea cu fineţe a sentimentelor şi reacţiilor celuilalt, conducerea şi organizarea cu abilitate, prevenirea şi surmontarea dezacordurilor care nu întârzie să apară în orice activitate umană. Cei care o au aparţin, în principiu, categoriilor Idealiste şi Tribale, capabile să exprime sentimentul colectiv şi să formuleze modul de a ghida un grup spre realizarea obiectivelor sale. Sunt oameni plăcuţi, stimulativi din punct de vedere emoţional.

Inteligenţa interpersonală

O fiinţă dotată cu acest tip de inteligenţă este deosebit de abilă în a recunoaşte sentimentele anturajului său şi în a se pune în rezonanţă cu celălalt. Aptitudinile de acest gen se întâlnesc mai degrabă la copiii de sex feminin. Dar această formă înrudită cu prima se bazează pe emoţie şi empatie. Termenul de „empatie” provine din grecescul *empatheia*, ceea ce înseamnă „a simţi interior”, termen folosit la origine de către teoreticienii esteticii pentru a desemna capacitatea de a percepe experienţa subiectivă a unei alte persoane. Copilul care dispune de acest tip de inteligenţă va fi singurul care va remarca eşecul unui

prieten şi care va încerca să-l susţină, chiar dacă numai pentru a-l bate pe spate. Acest gest banal dovedeşte o aptitudine psihologică esenţială pentru a întreţine raporturi strânse, fie că este vorba despre căsnicie, prietenie sau afaceri. Inteligenţa interpersonală se diferenţiază în patru aptitudini.

APTITUDINEA DE A ORGANIZA GRUPURI

Este cea mai importantă calitate a şefului de clan. Ea constă în ştiinţa de a amorsa şi de a coordona eforturile unei reţele de indivizi. Este talentul de care dau dovadă regizorii, conducătorii militari şi directorii comerciali sau şefii de vânzări, liderii politici etc. (vezi profilul Tribalului).

CAPACITATEA DE A NEGOCIA SOLUŢII

Este talentul mediatorului, al celui care permite prevenirea conflictelor sau rezolvarea lor. Persoanele care posedă această aptitudine excelează în negocierea înţelegerilor, în arbitrarea *diferendum-urilor*; aceste persoane adoptă adesea cariere diplomatice sau juridice, ştiu să servească drept intermediari. Aceştia sunt copiii care aplanează conflictele în curtea şcolii (vezi profilul Relaţionalului).

CAPACITATEA DE A STABILI RELAŢII PERSONALE

Un talent care permite identificarea sentimentelor şi preocupărilor altora, pentru a le răspunde în mod potrivit – totul constă în arta relaţiilor personale. Cei care o posedă sunt buni coechipieri, prieteni devotaţi, soţi pe care se poate conta şi asociaţi serioşi. În copilărie se înţeleg bine cu toată lumea, se joacă cu plăcere cu alţii şi se simt în largul lor. Ştiu, în general, să descifreze emoţiile şi sunt preferaţi de colegii lor (vezi profilul Relaţionalului sau al Tribalului).

CAPACITATEA DE ANALIZĂ SOCIALĂ

Aceasta constă în a şti să percepi sentimentele, motivaţiile şi preocupările altora. Genul acesta de înţelegere permite o mai mare intimitate şi creează un

sentiment de simpatie (vezi profilul Idealistului).

Cel care este dotat cu o inteligenţă socială sau interpersonală (un Afectiv Extravertit) există numai prin intermediul grupului. După cum o arată şi denumirea, are nevoie de ceilalţi pentru a se dezvolta. Societatea este universul lui preferat, şi inteligenţa interpersonală, antrenorul empatiei sale. Idealişti şi Tribali sunt două profiluri generice care aparţin acestei familii gestuale, dar inteligenţa interpersonală se revarsă din plin în aceste două profiluri. În câteva cuvinte, sensibilitatea este îndreptată spre exterior, adică spre ceilalţi.

DISPUNEŢI DE O INTELIGENŢĂ SOCIALĂ CA…

Brad Pitt, Tom Cruise, Nicole García, Véronique Genest, Jean Rochefort, Meg Ryan?

În cazul particular al lui Véronique Genest, vreau să cred că succesul serialului poliţist pe care îl poartă pe umeri se datorează în parte adecvării dintre inteligenţa ei socială şi imaginea comisarului, aşa cum şi-o imaginează publicul, chiar dacă această imagine nu se potriveşte întotdeauna cu realitatea.

ÎN POLITICĂ

Martine Aubry, Olivier Besancenot, Jean-Louis Borloo, Thierry Breton, Bernard Kouchner, Jean-Pierre Raffarin şi… Jean-Marie Le Pen, oricât de uimitor vi s-ar părea.

Inteligenţa creativă sau empirică

Grilă gestuală: deget mare stâng dominant + ascultare telefonică la urechea stângă.

„Ce-l poate împiedica pe un copil să fie creativ?” se întreba Catherine Dolto-Tolitch.

Un părinte obsedat de „performanţele” copilului şi care-i cere mereu „capodopere” poate să ucidă creativitatea micuţului său. Intră imediat într-o logică a rentabilităţii, în loc să valorifice timpul petrecut pentru a realiza ceva creativ. În civilizaţia noastră, talentul este

folosit mai degrabă precum penele păunului. „Tu ai talent de artist, trebuie să faci ceva în privinţa asta. Trebuie să fii cel mai bun, trebuie ca oamenii să te audă, să te vadă, să te admire”.

Creativul este un creator de miracole, un magician, se aşteaptă de la el să transforme infernul în paradis, eşecul în succes. Dar inspiraţia lui, forţa imaginaţiei sale, nu este întotdeauna în mişcare. Pană de carburant! „Nimic nu se pierde, nimic nu se câştigă, totul se transformă”, spunea Lavoisier, părintele chimiei moderne. Acelaşi principiu conduce şi legile puţin cunoscute ale chimiei emoţiilor creative.

Miracolul intuiţiei

— Aveam un magazin de jucării în care nevasta mea şi cu mine am muncit din greu timp de cinci ani încheiaţi, înainte de a ne gândi să renunţăm, îmi povesteşte fostul comerciant. Cifra de afaceri scădea de la an la an din cauza concurenţei marilor firme. Şi nu pentru că eram în pană de idei pentru a ne populariza concepţia despre jucării. Obosisem să organizăm ateliere experimentale în fiecare miercuri. Clienţii veneau să-şi lase copilul ca pe un colet; plecau fără un „mulţumesc”, ca să se bucure de două ore de libertate. Era gratis, iar ei profitau fără scrupule. Şi apoi, într-o zi, am decis să vindem afacerea şi să lichidăm stocul imediat cum vom găsi pe cineva să preia localul. A trebuit să aşteptăm mai multe luni înainte ca un agent imobiliar din vecinătate să ne găsească un cumpărător serios. În fine, s-a arătat la faţă. Era la mijlocul lui august, o lună foarte liniştită în comerţul urban. Contractul de preluare a fost semnat cu toată discreţia. Nopţi întregi am elaborat planuri de campanie pentru lichidarea stocului de jucării. Când? Cum? Cât timp? Ceaţă totală.

— Ai încredere în mine, mi-a spus partenera mea, dacă lichidăm stocul de la sfârşind lui septembrie, clienţii

vor veni să cumpere cadouri pentru Crăciun. Vom începe lichidarea la sfârşitul lunii. Trece şi începutul şcolii, oamenii îşi iau leafa…

— Dar de cât timp crezi tu că e nevoie pentru lichidare? am întrebat-o.

— Să zicem toată luna octombrie. Treizeci de zile vor fi de ajuns. Asta ne va permite să ne plătim creditorii şi să strângem o sumă prin preluarea magazinului.

— Şi pe urmă ce vom face?

— Ce ai vrut tu întotdeauna să faci, să trăieşti la ţară şi să-ţi deschizi o crescătorie de măgăruşi pentru a organiza plimbări.

De fapt, fusese mai degrabă ideea ei decât a mea. Am calculat că ne trebuiau 400.000 de franci (60.000 euro) pentru a demara această activitate şi pentru a o susţine până când avea să devină rentabilă. Or, era exact preţul de vânzare al magazinului. În privinţa datoriilor la furnizori, acestea nu erau astronomice. Vânzarea stocului, chiar cu rabat, ne-ar fi permis să returnăm sumele.

Spre 15 septembrie, socotelile zilnice erau atât de proaste, încât Madeleine, soţia mea, cuprinsă de nerăbdare, a decis să pună în vitrină afişul „STOC ÎN LICHIDARE – ÎNCHIDERE DEFINITIVĂ: 30 OCTOMBRIE”. Hotărâserăm să acordăm o reducere de 30% faţă de preţul afişat. Eu nu credeam cu adevărat în reuşita planului, dar mă feream s-o recunosc faţă de Madeleine. Era prea devreme. Abia reîncepuse şcoala. Suma cea mai glorioasă pe care o realizasem în acest magazin în ultimii cinci ani ajungea undeva pe la 150.000 de franci, într-un ajun de Crăciun. Sumele medii puteau varia între 1500 şi 5.000 de franci (de la 230 până la 750 de euro), cu unele sâmbete care puteau ajunge până la 10.000 de franci (1500 de euro).

Abia lipiserăm afişul în vitrină, că magazinul (35 m^2) s-a şi umplut de clienţi. În prima zi de lichidare, am făcut o

sumă de 3500 de euro (22 958, 50 franci exact). Incredibil! Eram terminaţi, dar năuciţi de succesul nostru neaşteptat.

— N-o vom putea ţine şase săptămâni în ritmul ăsta, am spus eu, foarte agitat.

— Aşteaptă să vezi până sâmbătă (era miercuri). Dacă merge tot aşa, va trebui să cumpărăm marfă peste stoc, pentru că nu am afişat lichidare totală. E posibil! gândi Madeleine, cu voce tare. Avea ea un gând ascuns. Era o femeie plină de resurse. Perioada era propice, nu foarte îndepărtată de sărbătorile de sfârşit de an. Posibilitatea de a cumpăra din nou marfă şi de a o lichida cu rabat îi făcea pe clienţii noştri să nu se mai gândească la cheltuieli. Nu mai eram în perioada soldurilor, aşa că nu mai aveam concurenţă. Marile firme nu mai făceau vânzare. Ce fericire!

Aglomeraţia a durat şase săptămâni. În ultima zi, am ajuns la vânzări de 10.000 de euro. Un miracol! Cifra de afaceri realizată în timpul acestor şase săptămâni a trecut cu mult de un milion de franci (150.000 de euro). În mod normal, o cifră de afaceri anuală. Eram epuizaţi, dar fericiţi să încheiem această aventură. Lichidarea neaşteptată a însemnat revanşa celor cinci ani de mediocritate comercială şi de bilanţ deficitar. Am înmânat cheile cumpărătorului în data de 30 octombrie, aşa cum am convenit, şi am încasat cecul de 400.000 de franci (60.000 de euro) Un bonus pentru măgari.

Când am făcut profilul gestual al soţiei sale, i-am confirmat că aparţinea tribului psihogestual al Creativilor (Ofensiv, Afectiv şi Introvertit). Şi apoi i-am explicat ce însemna asta. Creativitatea lui Madeleine, care se exprimase de-a lungul acestor cinci ani, nu reuşise niciodată să facă magazinul să înflorească, dar îl menţinuse pe linia de plutire. În disperare de cauză, a conceput din instinct o strategie de marketing de succes, inspirată de o disperare creativă, care îi favorizează pe

artiştii cu o lungă experienţă profesională, înainte de a cunoaşte succesul şi aprecierea. Dacă nu i-au doborât, nenumăratele semieşecuri şi pseudoreuşite le-au tăbăcit pielea. Succesul vine întotdeauna la timp pentru cine ştie să aştepte, spune o vorbă. Dar trebuie şi să ştii să îndrăzneşti să întreprinzi ceva fără să-ţi imaginezi ce e mai rău.

Semnalele intuitive care ne ghidează în aceste momente decisive sunt intuiţii viscerale de origine limbică, ceea ce cercetătorii numesc „marcatori somatici", sentimente instinctive. Un marcator somatic este un fel de alarmă automată al cărei rol este să atragă atenţia asupra unui potenţial pericol. Cel mai adesea, aceşti marcatori ne deturnează de la o anumită alegere faţă de care experienţa noastră ne pune în gardă, dar se întâmplă, de asemenea, să ne semnaleze o ocazie care nu trebuie scăpată sau, pur şi simplu, să ne ghideze în direcţia cea bună. În astfel de momente, în general, nu ne reamintim experienţe speciale care stau la originea sentimentului nostru negativ, singurul care contează este avertismentul care ni se dă. De fiecare dată când apare un astfel de sentiment, avem posibilitatea de a ne decide cu mai multă încredere şi de a reduce, astfel, evantaiul alegerilor noastre. Pe scurt, pentru a face mai înţelepte deciziile noastre personale, trebuie să fim în acord cu propriile sentimente.

Doctorul Servan-Schreiber relatează următorul caz: „Jacqueline se pregăteşte să urce într-un ascensor pe care îl credea gol. Un bărbat necunoscut se află deja înăuntru. O priveşte cu un zâmbet prea insistent. «Urcaţi?» îi spune ei. Ea simte cum i se strânge stomacul; are pielea de găină. Ceva este în neregulă. Dar nu vrea să fie nepoliticoasă faţă de acest domn care, una peste alta, n-a făcut nimic reprobabil, şi nu vede cum ar putea să spună nu. Urcă în ascensor. Uşile se închid, el blochează ascensorul între două etaje şi o violează. Istorisind

povestea a doua zi la poliţie, Jacqueline îşi dă seama că observase de mai multe zile pe strada ei silueta neobişnuită a bărbatului…”

Sistemul nostru ancestral de detectare a pericolului ne alertează aproape întotdeauna înainte ca un act de violenţă să fie comis asupra noastră. Dar, din păcate, cel mai adesea ignorăm mesajele transmise de corpul nostru. Am învăţat să le reprimăm cu ajutorul creierului cognitiv, al limbajului şi gândirii raţionale. Creierul emoţional – pe care îl avem în comun cu toate animalele – este înainte de toate branşat la corp, şi, adesea, intuiţia noastră se manifestă cu ajutorul lui. Pentru a-i da ascultare este suficient, în general, să fim atenţi la ceea ce se petrece cu noi din punct de vedere fizic.

Într-un studiu remarcabil, mai mulţi cercetători de la Universitatea Iowa au confirmat inteligenţa trupului. Câţiva studenţi jucau un joc complex, ale cărui reguli nu le fuseseră explicate. Nişte electrozi fixaţi pe piele detectau simultan cele mai mici variaţii care însoţeau anticiparea unei victorii sau a unei pierderi. Din când în când, câştigau bani, fără să înţeleagă ce făcuseră ca să-i merite; în alte momente, pierdeau tot ce câştigaseră, fără ca asta să aibă mai mult înţeles pentru ei. Când erau întrebaţi ce făceau, spuneau că selectează în mod „aleatoriu”. Totuşi, după treizeci de minute de joc, electrozii au captat semnale slabe: cu câteva secunde înainte de a obţine un rezultat, pielea lor „simţea” dacă aveau să piardă sau să câştige. Totul se petrecea ca şi cum corpul lor ar fi înţeles deja regulile, în vreme ce creierul cognitiv rămânea în beznă. Există două motive pentru a ne asculta intuiţia: ea este întotdeauna declanşată de răspunsul la un stimul şi are întotdeauna ca punct central interesul nostru. Orice s-ar întâmpla, intuiţia nu ne face să ne pierdem timpul.

Inteligenţele creativă sau empirică reprezintă solul fertil al creaţiei. Cel care este înzestrat cu ele funcţionează

în mod transversal, asociind antagonismele pentru a crea noi complementarităţi, ca şi cum duşmanii ar putea deveni prieteni adevăraţi. Vorbim aici despre un empiric, un artizan, un tehnician, un întreprinzător sau un tehnocrat, având predispoziţii creative (artistice, artizanale, meserii deschizătoare de drumuri). Profilurile Creativului şi Senzitivului fac parte din mica familie creativă. Sensibilitatea este îndreptată spre Eu, care se îmbogăţeşte din propriul imaginar. DISPUNEŢI DE O INTELIGENŢĂ CREATIVĂ CA... Jean-Jacques Goldman, Francis Huster, Robert Lamoureaux, Daniel Prévost, Bruno Solo etc.

ÎN POLITICĂ

François Mitterrand, Bertrand Delanoë, Vladimir Putin, Dominique Strauss-Kahn, Saddam Hussein etc. După cum se vede, politicienii noştri sunt într-o companie selectă.

Inteligenţa practică sau funcţională

Grilă gestuală: deget mare drept dominant + ascultare telefonică la urechea dreaptă.

Cine este înzestrat cu o asemenea inteligenţă are o aptitudine fundamentală, aceea de bun organizator. Este cea mai importantă calitate a liderului; ea constă în ştiinţa de a amorsa şi de a coordona eforturile unei reţele de indivizi. Dar acest tip de inteligenţă se regăseşte şi la întreprinzători şi la unii artizani. Liderul este cel care coordonează şi dirijează resursele umane.

Liderii au un limbaj gestual cu totul special. Pot fi recunoscuţi după anumite posturi sau ticuri gestuale care nu le aparţin decât lor. Dar nu toţi Chalengerii (Ofensivi, Cognitivi şi Extravertiţi) evoluează în mod identic. Unii îşi ascund bine jocul, alţii nu reuşesc să se impună, împiedicaţi fiind de istoria personală.

Myriem

Myriem este o tânără adorabilă, redactor la un canal de televiziune. Tunisiană de origine, frumuseţea ei ne

ajută, poate, să înţelegem de ce musulmanii ţin atât de mult ca femeile lor să poarte văl. A participat la o emisiune despre limbajul gestual. Când îi explic profilul de Challenger, se miră şi pretinde că nu se recunoaşte în portretul generic pe care i-l schiţez. Emisiunea se încheie şi noi ne îndreptăm spre o mică sală ca să ne demachiem.

— Ştiţi, intervine o altă ziaristă râzând, Myriem este de rea-credinţă. Este cea mai mare dintr-o familie de şase copii abandonaţi de tatăl lor. Ea i-a întreţinut pe toţi din salariul de la televiziune. Mama ei este o biată femeie cumsecade, timorată, căreia îi este greu să se facă ascultată de ceilalţi copii. Când apare o problemă, Myriem este cea care se implică. Ea deţine puterea în familie.

– S-*ar zice că aparenţele înşală, Myriem*? *Ea aprobă din vârful buzelor dezvăluirile colegei*

— Dar nu simt că am stofă de şefă, replică ea.

— Nici nu am pretins că toţi Challengerii sunt şefi. Nu toţi directorii sunt patroni. Au sentimentul puterii, dar există împrejurări în viaţă care vor face să-şi exercite sau nu această putere. Toate aptitudinile noastre înnăscute sunt adormite în adâncul zestrei ereditare care ne diferenţiază unii de alţii. În funcţie de ce dobândim, ele se manifestă la momentul potrivit, nu te îngrijora în privinţa asta. Câtă vreme nu eşti confruntată cu o situaţie care te obligă să reacţionezi ca Challenger, profilul tău nu va ieşi la lumină.

După ultimele informaţii, Myriem îşi realizează acum singură emisiunea. Şi-a câştigat tresele de Challenger.

Inteligenţa funcţională (Cognitiv Extravertit) aparţine unei persoane puternice, unui unificator sau unui animator care găseşte în ceilalţi sentimentul utilităţii sale în sistem. Progresul este terenul de joc preferat, iar competenţa, instrumentul calităţilor sale de geniu. Din această familie funcţională fac parte profilurile Challenger şi Raţional. Inteligenţa practică este în beneficiul acţiunii sau al

grupului. DISPUNEŢI DE O INTELIGENŢĂ FUNCŢIONALĂ CA... Jean-Pierre Foucault, Mel Gibson, Annie Girardot, Patrick Poivre d'Arvor, Bruce Willis, Andrey Tautou etc.

ÎN POLITICĂ

Ian Blair, Olivier Besancenot, Martine Aubry, Jean-Pierre Raffarin, Bernard Kouchner, Jean-Louis Borloo etc.

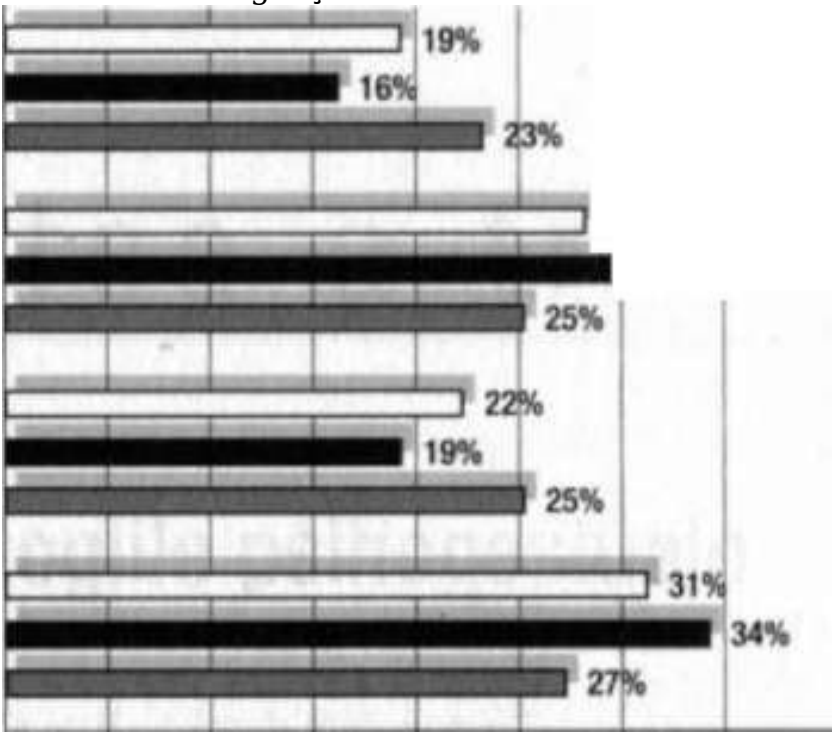
Sex	Inteligenţă sociala	Inteligenţă creativă	Inteligenţă practică	Inteligenţă logica	Total observaţii
Feminin	187	108	171	92	558
*	34	19	31	16	100
Masculin	139	126	128	115	508
*	27	25	25	23	100
Total B/F	326	234	299	207	1066
	31	22	28	19	100

În concluzie

Se constată că nu există o diferenţă semnificativă între formele de inteligenţă la bărbaţi, inteligenţa socială ajungând până la 27%, şi cota cea mai scăzută reprezentând inteligenţa logică de 23%. Toate grupele sunt destul de echilibrate, dar lucrurile stau cu totul altfel în cazul femeilor. Două forme de inteligenţă domină: inteligenţa socială/interpersonală, cu 34%, şi inteligenţa practică/funcţională, cu 31%. Femeile sunt mai puţin creative şi mai puţin logice pe plan intelectual. În schimb, inteligenţa socială şi practică reprezintă 65%, ceea ce corespunde efectiv sectoarelor de activitate care

favorizează elementul feminin din populaţia noastră. Mai multe practiciene şi mai puţine teoreticiene, mai multă compasiune şi mai puţină investiţie în imaginar.

Forme de inteligenţă



Inteligenţă logică sa%.

31%

Inteligenţă practică inteligenţă creativă

Inteligenţă socială

O 5 10 15 20 25 30 35 40

1066 de bărbaţi şi femei 558 de femei 508 bărbaţi

Inteligenţa practică este şi funcţională. Ceea ce lasă să se subînţeleagă că femeile ar fi mai la locul lor în funcţii de răspundere decât ca subalterne. Contrar celor acceptate în tipul nostru de societate, bărbaţii sunt mai puţin responsabili în ansamblul lor (25%) decât femeile.

PARTEA A TREIA *TIPOLOGIILE PSIHOGESTUALE*

Ce ar fi cuvintele fără gesturi?

Nişte dialoguri de benzi desenate fără ilustraţii!

A VENIT VREMEA SĂ ABORDĂM portretele celor opt tipologii psihogestuale. Aceste profiluri se bazează pe o combinaţie a primelor trei stereotipuri gestuale generice. Nu luaţi cuvânt cu cuvânt portretul care se presupune că vă corespunde, spunându-vă „dar eu nu sunt aşa", cu aerul unei fecioare speriate. Oamenii nu sunt nişte borcane cu dulceaţă pe care le catalogăm în funcţie de aromă. Suntem fiinţe complexe, diferite unele de altele, dar stereotipurile noastre gestuale ne adună în profiluri generice legate între ele. Să fie, oare, rodul întâmplării? Aceste gesturi nu sunt decât o traducere a comportamentelor *hiperonime* (o conduită inclusă într-o grilă comportamentală specifică şi distributivă a unui profil), ceea ce ne permite să ne identificăm unii cu alţii sau să ne diferenţiem unii de alţii. Celebrul apel la diferenţiere nu este adesea decât un apel la asemănare. Trebuie ştiut că orice individ este un mozaic de influenţe ereditare, atavice sau dobândite prin imitaţie. Motiv pentru care fiecare individ este unic şi nu poate fi comparat cu o clonă socială care nu există, n-a existat şi nici nu va exista vreodată. Se poate deduce că, în parte, toţi ne regăsim în cele opt tipologii sau profiluri, dintre care cel puţin două ne seamănă mai mult decât altele. De ce două şi nu trei sau patru? Pentru că cele opt profiluri în discuţie sunt nişte profiluri în oglindă, antagoniste şi complementare două câte două. Să mă explic.

Imaginaţi-vă nişte cărţi de joc! Profilul Idealist este antagonistul complementar al Narcisicului, imaginea lui în oglindă, în concluzie, geamănul lui invers; la fel, profilul Creativului este opusul profilului Relaţional; profilul Tribal este antagonistul complementar al Cartezianului şi, în fine, Challengerul este opusul Senzitivului. Aceste opt profiluri au, deci, patru trunchiuri comune. Un Creativ gestual refulat se va întoarce spre imaginea lui în oglindă, cea a

Relaţionalului, dacă nu-şi poate exprima talentele de Creativ. Cel mai frumos exemplu care îmi vine în minte este cel al lui Martine.

Eşec şi matematică

Martine este în ultima clasă la liceul din M. Este una dintre cele mai bune eleve la matematică. Visează să urmeze Politehnica. Profesoara ei de matematică nu este de aceeaşi părere; încearcă s-o descurajeze s-o apuce pe un drum care nu se potriveşte cu „statutul ei social”. Tatăl ei este şeful unei echipe de muncitori, iar mama ei, funcţionară municipală, oameni simpli şi cu respect faţă de autoritate. Vor accepta argumentele profesoarei lui Martine ca pe cuvântul Evangheliei. Creativitatea matematică (există şi aşa ceva!) a lui Martine nu va putea să se exprime. Va face studii paramedicale: chineziterapie, pentru moment, ca să aibă o meserie pe care o va putea exercita în mediul spitalicesc. Refulându-şi creativitatea naturală care o îndrepta spre ştiinţele exacte, va dezvolta calităţile inverse profilului ei iniţial şi va deveni din acel moment mai degrabă Relaţională decât Creativă. Dar întâmplându-se asta, se va închide într-o mediocritate profesională care-i va permite doar să-şi câştige existenţa, fără să depăşească un anumit nivel de recunoaştere în meseria ei. Din punct de vedere profesional, se va plafona. Stupiditatea unei profesoare de liceu care se credea demiurg a pus o piedică în faţa talentului lui Martine şi a obligat-o să renunţe la profilul ei Creativ iniţial şi la un viitor care i-ar fi venit ca o mănuşă.*

Ar fi putut să se revolte, îmi veţi spune voi. Da, bineînţeles că ar fi putut! Dar la acest nivel intră în joc educaţia pe care o primeşte individul şi limitele pe care această educaţie i le impune. Voi reveni insistent asupra acestor particularităţi, în cele opt capitole consacrate profilurilor psihologice.

Nimic nu vă obligă să citiţi toate paginile. Vă

cunoaşteţi profilul gestual, aşadar, încercaţi în primul rând să vă descoperiţi. Apoi veţi putea identifica profilurile apropiaţilor, ale colegilor, ale clienţilor, ale şefilor sau ale starurilor preferate.

Această cunoaştere vă va deschide uşa spre o comunicare mai eficientă şi mult mai instructivă. În mare, vă va permite să vă identificaţi aliaţii cu un minimum de eroare şi să evitaţi să vă împrieteniţi cu potenţiali duşmani; să măsuraţi simpatiile instinctive, aplicându-le pe o scară de compatibilitate obiectivă. Femeia aceea atât de amabilă, care tocmai v-a fost prezentată, este, într-adevăr, ceea ce pare a fi? Sentimentul de neîncredere instinctivă pe care îl simţiţi faţă de acest domn pe care abia l-aţi cunoscut este îndreptăţit? Dispuneţi acum de un scanner gestual fiabil pentru a evalua beneficiul întâlnirilor profesionale sau amicale.

7. CARTEZIANUL

Inteligenţa este un sistem al cărui cod de acces este o minte cât mai deschisă. SUNTEŢI CARTEZIAN CA…

Michel Boujenah, Laurent Gerra, Matt Damon, Pascal Legitimus, Ben Stiller, Lino Ventura, Fanny Ardant etc.

ÎN POLITICĂ

Jacques Chirac sau François Bayrou! Rol socioprofesional: organizator/coordonator/regulator Capacitate de adaptare socială: dependent de grup/fuzional Formă de inteligenţă: logică/speculativă

Grilă gestuală: braţ stâng dominant + deget mare drept dominant + ascultare telefonică la urechea stângă.

Cartezianul este un Defensiv Cognitiv Introvertit, în prescurtare gestuală DEFCOGIN.

Moştenirea mătuşii Jeanne

Jean-Marc lucrează în sectorul privat, într-un mare magazin de piese de schimb pentru automobile. De multă vreme este contabil, dar nu expert. În realitate, contabilitatea nu-L pasionează, chiar dacă socoteşte că

balanţa trebuie să iasă aproape la centimă. l-ar fi plăcut să aibă altă meserie, economist, de exemplu, sau funcţionar la Finanţe. S-a interesat la administraţia impozitelor, dar lista de aşteptare l-a descurajat, în Franţa, toţi vor să devină funcţionari. Unul dintre verii lui îndepărtaţi lucrează la brigada financiară a poliţiei judiciare; i-a propus să se prezinte la un examen pentru a intra la Academia de Poliţie, dar Jean-Marc este alergic la uniformă şi la spiritul de grup. Îi plac singurătatea, viaţa la ţară, verdeaţa, spaţiile largi, libertatea. Tocmai a aflat că disponibilizarea lui din motive economice (concurenţa asiatică se face resimţită peste tot) se află pe biroul directorului de resurse umane. Nu mai este decât o chestiune de câteva săptămâni până să fie concediat. Au loc tot felul de mutări şi restructurări.

Tot celibatar la „înaintata" vârstă de treizeci şi cinci de ani, Jean-Marc îşi imaginează galerele pe care va trebui să le înfrunte la Agenţia Naţională de Recrutare a Forţei de „Muncă pentru a-şi găsi un alt serviciu prost plătit. Este pentru prima oară când se află pe piaţa muncii. Din fericire, a pus ceva bani deoparte, ca măsură de prevedere pentru un astfel de eveniment neprevăzut. Nu mare lucru, dar totuşi! Contabilitatea la negru pentru negustorii din cartier i-a permis să facă economii. Nu e foarte moral, dar cu salariul pe care îl primeşte şi restituirea împrumutului luat pentru cumpărarea micului său apartament n-ar fi putut niciodată să-şi atingă ambele scopuri. Cam la asta se gândea când soneria telefonului a sfâşiat tăcerea din cele două camere care dădeau spre curtea imobilului din arondismentul 18, Paris.

— Da? Pe cine căutaţi?

— La telefon. Şi dumneavoastră cine sunteţi, doamnă? Scuzaţi, domnişoară!

— Ah! A murit mătuşa Jeanne?… Nouăzeci şi şase de ani? Frumoasă vârstă. Sunteţi fiica ei…? Nepoata! Cum?

Trebuie să vin lab... la notar? Când? Joi? Dar e imposibil. N-am cum să-mi iau liber. O să văd ce pot face, domni... Morgane.

— Deci, suntem veri. Dar câţi ani aveţi? Mi-aduc aminte de o fetiţă de... cinci sau şase ani. Eu aveam probabil paisprezece, dar nu mai mult. Ei da, timpul trece. Douăzeci şi opt de ani? Bine! O să văd cum pot să fac şi te... vă sun mâine seară. Cum? Ne putem tutui? Da, bineînţeles. Atunci, pe mâine... închide, cu gândul la amintirile dintr-o altă vreme. La ţară, păşunile, întinderile, micuţa Morgane care a crescut prea repede. Toate astea sunt atât de departe de Paris.

— Iată, domnule Le Marchal. Mătuşa dumneavoastră v-a lăsat ferma, dependinţele şi 124 de hectare de teren. I-a lăsat economiile lui Morgane Petit, verişoara dumneavoastră mai mică, aici de faţă, care, să fiu al naibii, moşteneşte o sumă frumuşică. Sunteţi singurii moştenitori în viaţă. Jean-Marc nu reuşeşte să înţeleagă că este proprietarul unui domeniu atât de vast, necultivat. Iată-l ajuns dintr-odată ţăran, pe el, contabilul de la oraş.

Morgane este o femeie cam lată în şolduri, dar cu un chip seducător şi un zâmbet frumos. Este divorţată dintr-o primă căsătorie, fără copii. Dacă nu ar fi fost un celibatar convins, Jean-Marc ar fi găsit-o pe gustul lui Notarul reia:

— Evident, sunteţi liber să vindeţi proprietatea mătuşii dumneavoastră dacă doriţi. De altfel, am mai multe propuneri interesante să vă prezint...

— Nu! i-o retează Morgane Petit şi se întoarce spre Jean-Marc. Vărul meu şi cu mine vom discuta, dacă-mi permiteţi, şi o să vă dea răspunsul în câteva zile.

Jean-Marc este subjugat de autoritatea de care dă dovadă Morgane. Aprobă şi se ridică în acelaşi timp cu ea, ca să-şi ia la revedere de la notar.

Verii se reîntâlnesc faţă în faţă într-un han din apropiere, după un ocol la cimitirul satului. Morgane

vorbeşte mult. Jean-Marc ascultă, cu mintea aiurea. O muscă se aşază pe faţa de masă albă, umblă printre firimiturile de pâine. El ascultă pe sărite discursul convingător al verişoarei, care este mai degrabă o femeie cerebrală decât o fetişcană naivă de la ţară. A făcut liceul agricol, şi fostul ei soţ era agricultor. El a cerut divorţul pentru că, în ciuda unei activităţi sexuale neîntrerupte, Morgane n-a rămas niciodată însărcinată.

— Nu sunt chiar sterilă, după medicii pe care i-am consultat. Incompatibilitate, asta mi-au spus. Se întâmplă uneori. Oricum, nu mai am chef să mă recăsătoresc. Am pus cruce. Jean-Marc îşi spune că e păcat, dar nu dă glas gândului. Fără alt avertisment, verişoara lui îi propune să investească banii moşteniţi de la bunica ei, mătuşa lui Jean-Marc, Jeanne, dacă acesta acceptă să devină cultivator de meserie. Jean-Marc nu răspunde. Ar vrea chiar să-i spună că nu ştie nimic despre asta şi că viaţa lui este la Paris, dar Morgane l-a hipnotizat, în sensul propriu al termenului.

— Dacă am înţeles bine, reia Morgane, curând intri în şomaj. Dragul meu Jean-Marc, asta este ocazia visată ca să-ţi schimbi viaţa.

— Dar ştii, eu n-am stofă de patron de întreprindere. Nu sunt decât un angajat mărunt. Şi apoi, sunt bolovan la agricultură.

*— Corect! Eu mă pricep şi ştiu cum să mă port cu muncitorii agricoli, nu te îngrijora, vere. Şi apoi, într-o exploatare agricolă e nevoie de multă contabilitate. Majoritatea ţăranilor de pe aici dau greş pentru că sunt certaţi cu cifrele. Trebuie spus că este foarte convingă*toare *verişoara. Dacă vinde cele două camere şi cu economiile de la negru, ar putea s-o facă, îşi spuse el.*

— Să zicem că sunt de acord... Dacă te recăsătoreşti, vom fi obligaţi să împărţim afacerea în trei părţi.

— Şi dacă tu te însori, va fi la fel, i-o întoarse ea

puţin agresivă.

— Eu? Cred să glumeşti. Eu nu mă voi angaja niciodată în faţa domnului primar. Căsnicia nu-i de mine.

— De ce? Eşti homo? întreabă ea, mai îngrijorată decât ar fi vrut să arate.

Căci vărul este cât se poate de drăguţ şi nu-i displace deloc.

— Glumeşti? îmi plac femeile, dar... dar... mi-e frică să mă ataşez. Uite, am spus-o.

— Fleacuri... Se poate prevedea situaţia în contract.

— Ce contract?

— De asociere, cum de ce. Îţi propun să fim asociaţi cu părţi egale. Eu aduc 300.000 euro pe care i-am moştenit, şi tu aduci proprietatea. Aşa e bine. Va trebui să cumpărăm utilaje şi să angajăm personal. Jean-Marc şi Morgan Le Marchal au trei copii frumoşi. Sunt căsătoriţi de cinci ani, şi afacerea lor este una dintre cele mai profitabile din regiune. Dar am păstrat pentru la urmă ce era cel mai important. Jean-Marc era şi continuă să fie un Cartezian pur. A fost subjugat de soţia lui, o Tribală, al cărei profil este exact antagonist şi complementar profilului său. Aceste amănunte mi le-a împărtăşit după mai mulţi ani, când am trecut pe la el să-l salut. Ar fi putut nimeri mult mai rău.

LA CARTEZIAN, GÂNDIREA ŞI RAŢIONAMENTUL primează în raport cu acţiunea sau realizarea. Din punctul lui de vedere, înainte de a acţiona, trebuie să reflecteze. Câteva caracteristici: cerebral, raţional, sistematic, conceptual, realist, logic, teoretician! Cere trei calităţi: ordine, rigoare şi metodă!

Cartezianul este antagonistul complementar al Tribalului. Ceea ce înseamnă că o echipă Cartezian-Tribal poate fi o echipă câştigătoare. Fiţi întotdeauna atent la cele trei stereotipuri gestuale de bază ale interlocutorului. Dacă aveţi norocul să daţi peste antagonistul

dumneavoastră complementar, veţi constata foarte repede aspectul magic al acestui gen de întâlnire. Este ca şi cum fiecare ar reprezenta jumătatea ideală care îi lipseşte celuilalt. Acest fapt este cu atât mai uşor de constatat într-un cadru amical sau profesional, dar nu este obligatoriu într-un context de iubire. Pasiunea falsifică – uneori, dar nu întotdeauna – regulile jocului. *A contrario*. Când un cuplu de acest gen reuşeşte să facă concesii şi să se înţeleagă, semnează un contract pe viaţă.

În schimb, în situaţia ipotetică a unui raport de compatibilitate proiectivă (alegeri electorale, preferinţe muzicale, cinematografice etc), antagonismul nu mai este complementar deloc. Profilul-clonă este cel care îl înlocuieşte. Cartezianul va vota pentru Cartezian, fânul Tribal îşi va adora artistul de cabaret Tribal, aşa cum este şi el.

Unii Cartezieni se rătăcesc în profesii artistice. Sunt, în general, excelenţi interpreţi, dar improvizatori mediocri. Au nevoie să se sprijine pe un scenariu solid, care să le susţină talentul. În fine, mulţi Cartezieni sunt îndrăgostiţi definitiv de valorile trecutului, nostalgici ai unei epoci revolute, dar cu atât mai interesante faţă de cea pe care sunt obligaţi s-o trăiască. Sunt împătimiţi ai istoriei, în general, şi ai poveştilor din trecut. Oameni ai pământului sau ai intelectului. Bătrâna Europă era, nu cu multă vreme în urmă, o sursă inepuizabilă de Cartezieni pur-sânge. Dar, de la apariţia mijloacelor de difuzare audiovizuale şi mai ales de la mondializarea mijloacelor de comunicare, datele s-au schimbat. Invazia şi succesul exponenţial al literaturii fantastice (Jean-Christophe Ruffin, Marc Levy, Dan Brown), a filmelor hipertehnologizate, din care cea mai mare parte a imaginilor sunt concepute pe calculator, a jocurilor video care îi hipnotizează pe puştii noştri, a metodelor de *coaching* destinate să facă din dumneavoastră supereroii vieţii etc. au copleşit noile generaţii europene care cer

mereu mai mult vis şi mai multă adrenalină fără niciun risc; o generaţie de „zaperi” este pe cale să se nască. În această lume, Cartezienii nu-şi mai găsesc locul sub soare.

Principalele calităţi ale Cartezianului

Fiecare dintre caracteristicile care formează profilul psihologic al Cartezianului este asociată unor observaţii, definiţii sau aforisme originale al căror rol constă în a înscrie aceste calităţi în adâncul emoţiilor voastre, dacă sunteţi Cartezian. Cuvintele nu sunt niciodată nevinovate, ele vă pot construi sau distruge.

Dacă aparţineţi unui alt profil şi citiţi aceste rânduri pentru a stabili caracterul unui partener, al unui prieten sau al unui coleg, veţi descoperi faţa ascunsă a ţintei dumneavoastră şi veţi şti cum s-o abordaţi.

Profilul psihic al unui Cartezian

Abstractizare (simţul)

Este un lucru complicat pentru toată lumea, în afară de el.

Analiză (spirit de)

A analiza înseamnă a deduce esenţialul din întreg şi nu a scutura întregul pentru a îngropa esenţialul într-o ploaie de amănunte.

Cinste

Rigoarea intelectuală şi etica stau la baza cinstei.

Conformist

Prea mult păr îl deranjează. Cartezienii, trebuie spus, îşi pierd adesea părul de tineri.

Conservator

Cartezianul este un fan al sintagmei *stătu qito ante*.

Critic

Critică, dar nu este niciodată negativ.

Cultură (om de)

Este o insuliţă de cultură şi cunoştinţe într-un ocean de ignoranţă.

Datorie (simţul)

Datoria va trece întotdeauna înaintea puterii.

Disciplină

Disciplina este mama tuturor artelor şi mama vitregă a oricărei lenevii. Discret

Cel care vorbeşte nu ştie ceea ce nu spune cel care ştie. Filosof

Ideile sunt făcute pentru oameni, şi nu oamenii pentru idei. Gânditor

Reflectând, sfârşeşte prin a nu se mai gândi la toate în acelaşi timp. Ierarhie (simţul)

Pentru el, respectarea ierarhiei trebuie să funcţioneze în ambele sensuri. Asta se cheamă respect reciproc. Implicit

Uneori este atât de implicit, încât îi este greu să se înţeleagă pe sine. Incredul

Fără iluzii deşarte. Indecis întotdeauna este timp să schimbi direcţia, nu-i aşa? Ironie (simţul)

Este uneori la fel de iritant ca o uşă cu balamale artritice. Legalist

Nimeni nu e mai presus de lege, în afară de cei care îşi permit avocaţi buni. Logică

Logica este una dintre calităţile minţii care ne alungă visurile şi iluziile. Loial

Cartezianul este clovnul inocent al societăţii contemporane, domnul Loial al marelui circ social. Metodic

Este regele modului de utilizare. Meticulos

...ca un şir de arlechini aliniaţi pentru spectacol. Nostalgic

Cei care visează înainte nu obţin decât foarte puţin după. Ordonat

Ordinea este tovarăşul ideal al metodei, aşa cum improvizaţia este metresa recunoscută a dezordinii. Pacifist

Cartezianul este un militant pentru pace, căci

războiul este o acţiune ilogică. Răbdător

„Boul este încet, dar pământul are răbdare”, spune un vechi proverb chinezesc. Perspicace

Pentru a avea reculul suficient şi necesar, trebuie ca perspicacitatea să alimenteze simţul nuanţelor. Prevăzător

Un Cartezian care nu are ciorapi de lână? Nici nu puteţi concepe aşa ceva, nu? Prudent

…ca o pisică maidaneză. Raţional

Pentru că este inteligent, coerent, realist, funcţional, logic etc. Rezonabil

…până în vârful degetelor. Sceptic

Nu trebuie să credem că tot ce se spune este adevărat, mai ales când cel care vorbeşte vă repetă de fiecare dată „este adevărat că…”. „A verifica înseamnă a avea încredere în adevăr”. Acesta este crezul Cartezianului. Ceea ce nu-l împiedică deloc să mintă foarte mult când interesul i-o cere. Scrupulos

…adică mai mult decât cinstit. Sedentar

Aproape nemişcat, cu picioarele înfipte în solul convingerilor sale. Toma Necredinciosul

Singura credinţă căreia îi aduce omagii este proba matematică. Stabil (ca dispoziţie) …este egal cu el însuşi. Umor (simţul)

Sub o mască de aparentă rigiditate, are foarte mult umor. Vigilent

Ai zice că regele din Argos este vărul lui, ba uneori chiar fratele geamăn. Vizual

Nu crede până nu vede. Dar şi…

— Mulţi Cartezieni sunt intelectuali. Au înclinaţii ştiinţifice, chiar dacă nu se îndreaptă toţi spre cariere din acest sector foarte dur. Le plac lucrurile solide, bine ordonate, şi detestă dezordinea empirică, precedând gândirea Creativilor. Lipsa de rigoare îi umple de nervi. Adesea fac parte din acea inteligenţie care caută confortul ideilor, depărtându-se de duritatea faptelor.

— Cartezianul preferă respectul de sine în detrimentul încrederii în sine. Pentru a simţi că există în ochii celorlalţi urmăreşte înainte de toate ca anturajul să-i aprecieze calităţile sau capacităţile.

— Aşa cum Creativii dispun în mod natural de o inteligenţă abstractă, ei înţeleg foarte repede şi fără dificultate ceea ce altor profiluri le este greu să-şi imagineze. Acest simţ al abstractizării îi irită adesea pe interlocutorii lor, care au dificultăţi în a-i urma într-un univers de concepte-fantomă pentru ei. Îi consideră adesea prea plini de subînţeles.

— Cartezienii au un simţ al umorului foarte special. Le place umorul negru sau umorul sec. Ironia, deriziunea, zeflemeaua constituie domeniul pe care-l abordează cu evidentă plăcere şi cu mult talent.

— Conservator, tradiţionalist, protector, olfactiv-gustativ, nostalgic, cerebral, iată câteva dintre calităţile afişate de acest profil. Nu sunt aventurieri, ci, dimpotrivă, indivizi de o prudenţă excesivă, ceea ce constituie, după părerea mea, principalul lor handicap.

— În marea lor majoritate, Cartezienii nu sunt sportivi. Preferă activitatea intelectuală sau cultura şi nu se interesează de exerciţiile fizice decât din motive de întreţinere, şi nu de performanţă. În studiul omogen realizat în sala de sport, am găsit 10 Cartezieni din 130 de indivizi, adică 8% din grup (vezi pag. 250).

— Cartezienii sunt puternic atraşi de teologie şi religie pentru că sunt nişte fanatici ai emisferei stângi a creierului. După Jean-Didier Vincent, îşi folosesc emisfera dreaptă a creierului în zona prozodică a limbajului şi la procesarea substantivelor abstracte şi cu puternică încărcătură afectivă. Este posibil ca atunci când un Cartezian evocă numele lui Dumnezeu, să se folosească de emisfera dreaptă a creierului.

— Cartezienii sunt foarte implicaţi în viaţa lor de

familie, respectă valorile tradiţionale şi regulile societăţii, ceea ce îi face să divorţeze net mai puţin decât alte profiluri.

În concluzie

Cartezianul are o viziune lineară asupra existenţei sale. Merge întotdeauna cu soarele în spate şi devine încrezător urmându-şi umbră. Raporturile cu celelalte profiluri sunt, în general, fără asperităţi majore. Cartezianul vrea să trăiască în pace şi bună înţelegere. Întreţine cu celelalte profiluri raporturi de politeţe, dar nu prea demonstrative. Ştie să păstreze distanţa. Discret cu afectele, Cartezianul este un subiect intimist şi mai degrabă modest, mai ales când are geniu. În schimb, când dispune de putere, se transformă în lider Tribal, imaginea lui antagonistă. François Bayrou şi Jacques Chirac sunt exemple tipice.

8. CHALLENGERUL

Setea de victorie face campionul.

SUNTEŢI CHALLENGER CA...

Jean-Pierre Foucault, Hugh Grant sau Patrick Poivre d'Arvor? Cam puţine personalităţi pe micul ecran.

ÎN SCHIMB, ÎN POLITICĂ:

Ian Blair, Jean-Louis Borloo, Mahmud Abbas, Martine Aubry, Thierry Breton, Jean-Marie Le Pen, Claude Allègre, François Baroin, Jacques Delors, André Santini etc.

Rol socioprofesional: animator/conducător

Capacitate de adaptare socială: autonom/independent

Formă de inteligenţă: funcţională/practică

Grilă gestuale: braţ drept dominant + deget mare drept dominant + ascultare telefonică la urechea dreaptă.

Adică, în limbaj gestual: Ofensiv, Cognitiv şi Extravertit (OFCOGEX).

TRĂIM ÎNTR-O SOCIETATE a provocărilor, a reuşitei sociale, a răsturnării valorilor. Nu suntem niciodată

întrebaţi cine suntem, ci ce facem. Părinţii sunt îndoctrinaţi cu această cultură. Spectrul şomajului le hrăneşte îngrijorările. Pentru a le înlătura, mizează totul pe studiile copiilor şi pe activităţile extraşcolare.

Dar, vai, Challengerii nu se formează în şcoală, se formează treptat şi câştigă acest profil prin îndoctrinare sau prin provocare, încă de la cea mai fragedă vârstă. În cazul în care copilul dumneavoastră corespunde profilului Challengerului, nu veţi avea nevoie să-l îndrumaţi spre activităţi extraşcolare, pentru că vi le va cere el singur cu insistenţă. Va fi un lider chiar dacă nu vă doriţi acest lucru, şi asta nu datorită dumneavoastră.

Cinci calităţi îl caracterizează mai bine decât un discurs lung: simţul provocării, capacitatea de decizie în probele de foc, spiritul de iniţiativă, spiritul întreprinzător şi simţul ascuţit al resurselor umane.

Întreprinzător, animator, autodidact, conducător sau independent, Challengerul este antagonistul complementar al Senzitivului, într-un fel, dublul lui.

Două berline ţâşnesc în acelaşi timp de pe două drumuri aflate în unghi drept. Un Mercedes care se îndreaptă spre intersecţie şi un OM *serie 7 în care sunt instalat pe locul mortului. Apare de pe o alee care taie în două piaţa Sablons din Bruxelles. BM are prioritate, dar niciunul dintre cei doi conducători nu acceptă să încetinească. Berlinele se îndreaptă direct spre accident şi simt cum mi se scurge sângele din vine într-o fracţiune de secundă. O linie albă în faţa capotei Mercedesului, care, în mod normal, trebuie să dea prioritate. În loc să încetinească, Gérard accelerează. Pentru el, nu se pune problema să cedeze trecerea. Mercedesul va renunţa pe loc, şi BM va trece pe lângă el înainte de a întoarce la stânga în direcţia bisericii din piaţa Sablons.*

Această amintire mi-a rămas foarte vie în memorie. Ea îl trăda pe conducătorul Challenger, căruia nu trebuie

să-i lansezi niciodată o provocare, indiferent cât de prostească ar fi.

*Charles este funcţionar la poştă şi aparţine tipologiei Challengerilor, este militant al Forţei Muncitoreşti şi reprezentant al sindicatului său pentru centrul de triere poştală din *. Este prost văzut de superiorii lui care au încercat în repetate rânduri să-l distrugă; dar nu este atât de uşor să distrugi un Challenger. Dacă îl hărţuiţi, riscaţi, până la urmă, să vă treziţi cu mari neplăceri. Challengerul este foarte ranchiunos şi nu se teme să spună ce gândeşte.*

— Mi-a făcut atâtea /… (face aluzie la şeful lui de serviciu), îmi povesteşte el, încât i-am spart toate pneurile de la rablă. N-ai văzut, n-ai auzit.

— Şi? îl întreb.

— Şi m-am distrat privindu-l cum se învârteşte în jurul maşinii ridicând braţele spre cer.

Şeful de serviciu în chestiune a făcut o anchetă, dar n-a îndrăznit niciodată să-l acuze pe ţapul lui ispăşitor. Cât despre Charles, acesta şi-a reluat repede prerogativele şi mărunta putere de băgător de seamă al serviciului. Nu era un tip de încredere, dar trebuie spus că şefid de serviciu, nici atât.

Cei din urmă vor fi cei dintâi

Numeroşi sportivi de înaltă performanţă aparţin profilului Challenger, ceea ce n-ar trebui să vă surprindă peste măsură.

Gaspard are treisprezece ani ani. Participă la olimpiade organizate de responsabilii taberelor de cercetaşi, unde îşi petrece vacanţele de vară. Echipa lui l-a înscris din oficiu la proba de 1.000 de metri între echipe, o distanţă pe care n-a alergat-o niciodată. Gaspard este sprinter, nu alergător de fond. Majoritatea tinerilor care participă la această cursă au între cincisprezece şi optsprezece ani. Gaspard este cel mai mic şi cel mai scund, cel pe care nimeni n-ar miza o copeică. Cursa începe şi

eroul nostru rămâne ultimul, aşa cum este şi normal. Cei înalţi au fuleu de uriaşi, iar Gaspard nu şi-a luat încălţările fermecate. Un prim tur de pistă, 400 de metri, continuă să alerge cu greu, dar nu fără curaj, aplaudat de cercetaşii din echipa lui şi mai ales de fete (este o echipă mixtă). Alergătorii atacă al doilea tur de pistă, cu Gaspard în trenă. Simte o durere fixă, violentă, în coaste şi se gândeşte să abandoneze. Dar Gaspard este un Challenger, şi un Challenger nu abandonează niciodată. Spre sfârşitul celui de-al doilea tur îşi regăseşte ritmul şi accelerează treptat pentru a prinde din urmă coada plutonului. Prietena lui, Myriam, îl aplaudă de pe marginea pistei. Mai rămân de parcurs 200 de metri înainte de sosire. Favoriţii (cei mai înalţi) sunt în fruntea plutonului. În acest moment se va produce miracolul. Micul Gaspard va găsi o energie explozivă în străfundul fiinţei sale şi va accelera ca şi cum ar alerga la 60 de metri, distanţa lui favorită. Va depăşi plutonul strâns grupat atât de repede, încât niciunul dintre concurenţi nu se va gândi să reacţioneze, fără îndoială prea uimiţi de performanţa la care asistă. El trece linia de sosire, talonat de favoriţii care nu-şi mai revin. Va fi sărbătorit ca un erou antic de toţi colegii şi mai ales de prietena lui. Femeile sunt incredibile, nu iubesc decât eroii.

Isa lucrează ca logoped. Aparţinând tipologiei Challenger, are mereu conflicte cu patronii ei succesivi. Conflicte de personalitate! Excelentă animatoare, îşi diversifică activităţile profesionale în direcţia formării colegelor (şi a colegilor). Am descoperit la ea un simţ pedagogic dublat de o capacitate de a scrie de o mare rigurozitate şi i-am propus să redacteze o lucrare în domeniul ei. A semnat un contract cu Flaminarion pentru o carte care a fost publicată în 2006[6].

---

6 Isabelle Barbier, Comment éveiller votre bébé de o a 3 ans. Flammarion, 2006.

Gregory este coafor. Şi-a deschis primul salon la vârsta de douăzeci de ani, după ce a lucrat ca ucenic de la vârsta de paisprezece ani. Challenger gestual, speră să-şi deschidă al doilea salon în câteva luni.

René este şef de şantier. Are doar optsprezece ani şi conduce o echipă de opt oameni, toţi mai în vârstă decât el. Este un Challenger şi visează (deja) să-şi deschidă propria întreprindere de renovare a clădirilor.

Liderului Challenger îi lipseşte (uneori, dar nu întotdeauna) sensibilitatea care ascute judecata Senzitivului. Este vorba despre cuplul emoţie-decizie! Totuşi, niciun adevărat Challenger nu este o fiinţă insensibilă. Nu există provocare fără o doză de inteligenţă emoţională în substrat. Şi apoi, profilurile sunt reversibile. Challengerul se poate comporta ca un Senzitiv, dar acţionând ca decident: Jean-Jacques Goldman este un exemplu viu în acest sens.

Nu e bine să calci pe bătături un lider Challenger[7], este un adevărat patron, preferă competenţa simplelor cunoştinţe. Preferă rezultatele, nu promisiunile bazate pe curbele de creştere. Când organizaţia se află în pană de inspiraţie, el improvizează, face gafe, dar cade întotdeauna în picioare. Nu ştie nimic, dar înţelege totul. Pentru el, obligatoriu, cei care cred că ştiu totul nu pricep nimic.

Modul cel mai eficient de a descoperi calităţile principale ale unui Challenger constă, cred, în evocarea întâlnirilor care mi-au permis să-i cunosc în afara exercitării funcţiei sau a statutului lor. Povestea cazului care va urma este unică în felul ei. Ea ilustrează perfect influenţa profilului înscris în trama comportamentelor individuale. Evident, eroul acestei povestiri aparţine profilului generic al Challengerului.

Zâmbetul morţii

Este foarte dificil să înfrunţi judecata unei caste

7 Nu toţi Challengerii sunt, în mod automat, lideri.

privilegiate social sau a unei corporaţii puţin numeroase când porţi în inimă şi pe frunte greşeala, chiar trădarea, unui părinte care are acelaşi patronim. Cu atât mai mult când este vorba despre propriul tată.

Marc urmează să-şi ia licenţa în drept şi să obţină şi o specializare în drept notarial, pentru ca apoi să preia cabinetul tatălui său.

Cum fratele lui mai mare a refuzat să-şi continue studiile superioare pentru a prelua succesiunea tatălui, Marc s-a simţit obligat să ducă mai departe ştafeta tradiţiei. Spre terminarea facultăţii, însă, intervine un eveniment prohibitiv pentru viitorul lui. Tatăl său este acuzat de deturnare de fonduri şi exclus din rândul notarilor. Marc încasează prost lovitura. Abandonează acest viitor croit pe măsura lui, ca să se asocieze cu fratele său într-o companie hi-fi înfloritoare, pe care acesta o conduce. Doi ani mai târziu, revine asupra deciziei şi decide să se întoarcă în cuşca cu lei, în pofida etichetei paterne care îi este lipită pe frunte. Devine ajutor de notar într-un cabinet de provincie din Belgia. Marc nu este bilingv (franceză-flamandă), ceea ce-i barează calea spre obţinerea unui cabinet în capitala belgiană. Or, cabinetele notariale bruxelleze erau, şi încă sunt, cele mai dorite de tinerii care aspiră la această sinecură. Sunt, evident, mai rentabile decât cabinetele de provincie, mai ales decât cele valone. De altfel, pentru Marc nu se pune problema să refacă traseul unui notar de provincie după ce a avut ocazia să-şi observe unul dintre confraţi mult prea de-aproape. Tipul devenise alcoolic din cauza plictiselii şi a operaţiunilor funciare de mică anvergură. Iar Marc este ambiţios, ca toţi Challengerii! Decide să ceară un post de prim-ajutor de notar într-un cabinet de limbă flamandă, la Malines, un orăşel drăguţ, situat între Anvers şi Bruxelles. Stă acolo cinci ani, timp în care deprinde flamanda juridică, marcată însă de un permanent accent francofon.

Ne-am întâlnit pe când el avea treizeci şi cinci de ani. Marc a dat de şase ori examenul de bilingvism la Camera Belgiană a Notarilor, obligatoriu pentru orice candidat care doreşte să se stabilească la Bruxelles. A eşuat de şase ori, în ciuda cunoştinţelor din ce în ce mai aprofundate ale limbii lui Vondel. Primesc în cabinetul meu un om descurajat. După ce îi ascult povestea, înţeleg că am în faţă un subiect extrem de lucid şi înzestrat cu o inteligenţă peste medie. Nu sunt deloc sigur că s-ar putea induce în cazul lui o disociere de conştiinţă suficientă (o stare de tip somnambulesc) pentru a provoca un catharsis al sindromului de eşec care pare să se afle la originea rateuri lor lui succesive. Ar însemna să nu i se ia în seamă ambiţia şi baza profilului psihogestual. Este ferm hotărât să reuşească la acest examen, indiferent de situaţie. Un cabinet aparţinând unui confrate bruxellez este scos la vânzare şi Marc nu vrea să rateze ocazia. Din păcate, tentaţia nu este suficientă pentru a-i asigura victoria faţă de interdicţia care îi amendează ambiţia. Suntem, el şi cu mine, convinşi în mod naiv că interdicţia este legată în principal de excluderea tatălui său, urmând o versiune revizuită a fabulei Lupul şi mielul. Dacă nu eşti tu, este tatăl tău! „De ce să fie simplu când poate fi complicat?!" Aceasta este legea subconştientă de care se leagă interdicţiile de orice fel. Sigur, excluderea tatălui din mediul notarial poate fi luată în consideraţie, dar foarte puţin. Problema fundamentală a lui Marc se află în altă parte. Şi nici nu ştiu de unde să încep. Îl supun unei induceri hipnotice progresive. Catalepsie oculară, tetanie sugerată de membrele motoare, afonie sugerată de coardele vocale şi, în fine, amnezie condiţională de identitate. Este vorba despre o metodă de lucru folosită în mod curent în hipnoterapia clasică şi ale cărei efecte pragmatice permit măsurarea profunzimii transei, conform scării lui Davis şi Husband, o scară clasică de măsurare a

transei hipnotice. Marc intră spontan în transă somnambulică, după ultimul exerciţiu de amnezie condiţională. Interacţiunea este neaşteptată. Nu se produsese niciodată înainte. Amnezia condiţională de identitate provoacă o breşă a memoriei, spontană la subiectul perfect conştient de ceea ce i se întâmplă. Are legătură doar cu prenumele şi numele de familie. El nu-şi mai aminteşte numele de botez sau patronim ui. Acest exerciţiu de influenţă hipnotică oferă un avantaj incontestabil, diminuează în circuitele memoriei individului masa volumetrică narcisică legată de identitate. Toţi avem nevoie de etichete pentru a ne defini; un nume, unul sau mai multe prenume, un statut sau o profesie, o apartenenţă culturală, politică sau religioasă, un stil vestimentar, o maşină de o anumită marcă etc. *Dacă toate aceste aspecte sunt şterse, individul nu mai are identitate. Nu mai există nici în ochii săi, şi cu atât mai puţin în ochii celorlalţi, care, până la urmă, nu sunt decât nişte oglinzi. Este sindromul depersonalizării la primul nivel.*

*A-ţi păstra personalitatea nu este suficient pentru a exista într-o societate ca a noastră. Strămoşii, familia, numele, statutul socioprofesional sunt esenţiale în recunoaşterea de către ceilalţi. Poţi fi un mare profesor, deşi creştetul capului tău se ridică la numai 1, 5*0 m *de sol. Meritul este recunoscut ca valoare adăugată, ceea ce este logic. Dacă această identitate este bruscată, chiar traumatizată de un eveniment, victima traumatismului va suferi un fenomen de depersonalizare, bazat pe o condiţionare nevrotică. Pe de o parte, eu sunt Cineva, dar port în mine faptele tatălui meu a cărui amintire trebuie s-o şterg. Pe de alta, îmi refuz dreptul de a fi un om ca tatăl meu. Deci, voi induce o penalizare subconştientă care mă va scuti să repet greşeala ascendentului meu. Mă voi depersonaliza atât de mult, încât nimeni să nu poată să mă mai jupoaie de viu când mă voi prezenta cu numele meu*

adevărat. Soluţia: expatrierea sau schimbarea mediului, a muncii sau a sectorului de activitate! La hifi! Să devină un anonim în mulţime. Marc nu poate urma acest drum dintr-un motiv evident astăzi, are un talent înnăscut pentru dreptul notarial şi afacerile funciare. Schimbă părul, dar năravul ba... Se instalează un conflict între acest talent moştenit şi instinctul său de a fugi. Primul îl învinge pe al doilea, fără să vrea. S-*a întors la notariat pe uşa din dos. Fără identitate, depersonalizat, îngrozit, dar hotărât să spele reputaţia pătată a numelui său de familie. Când am înţeles că mă aflam în faţa unei condiţionări nevrotice instalate, am folosit singura armă capabilă să combată această tulburare: amnezia totală, condiţionată pe calea hipnozei, în felul ei, această experienţă a fost unică.*

— Cine sunteţi?

— Nu ştiu!

— Cât fac doi şi cu doi?

— Habar n-am!

— Ce culoare are cravata dumneavoastră?

— Ce este o cravată?

— Cum vă simţiţi?

— Bine!

— Ştiţi cine sunt?

— Nu, dar vă recunosc timbrul vocii!

— Ştiţi unde vă aflaţi? Niciun răspuns! Doar o grimasă sugerând necunoaşterea sau poate indiferenţa. Marc V. stă în faţa mea. Are ochii larg deschişi şi priveşte distrat în jurul lui. Scena are ceva ireal. Nu e prima oară când încerc această experienţă impresionantă, dar inaugurez amnezia totală în situaţie terapeutică. Experimentez teoria. Privirea pacientului meu este complet neutră. Nu manifestă nicio iritare, nicio expresie specială, nicio teamă nedesluşită, se simte bine. Orice amintire, orice referinţă privind viaţa lui, în general, a dispărut. După zece minute, suprim amnezia. Marc îşi

revine, dar nu-şi aminteşte de ceea ce i s-a întâmplat în timpul transei. Îi explic. Zâmbeşte. Nu înţelege ce i se întâmplă. Totuşi, şedinţele îi fac bine. Viziunea despre *viitorul lui s-a schimbat. Se vede reuşind la examen, cu mai multă tărie decât în trecut.*

Repetăm această experienţă de mai multe ori. În acelaşi timp, am prevăzut un curs de flamandă în imersiune totală autohipnotică, împreună cu un profesor care este adept al metodei de învăţare Lozanov, pentru ca Marc să memoreze cât mai mult vocabular posibil.[8] *Data concursului se apropie. Marc se va prezenta pentru a şaptea oară. Se simte mai bine pregătit decât de obicei, dar nu-şi face prea multe iluzii în legătură cu rezultatul. Este, totuşi, mai încrezător, dar suflă şi în iaurt… Ziua Z*!

În cabinetul meu sună telefonul. Răspund. E Marc., Voiam să fii primul care află vestea cea bună: am reuşit la examen!*" Bucuria lui este comunicativă, mândria, la fel. Dar povestea lui Marc nu se termină aici. Va prelua faimosul cabinet bruxellez, dezvoltându-i cifra de afaceri cu un succes extraordinar în numai câţiva ani. Ne revedem din când în când. Marc este mereu la fel de ambiţios. Ţinteşte tot mai sus. Nu mai are destul loc în sediu. Va cumpăra o casă veche pentru a-şi continua activitatea din ce în ce mai înfloritoare, angajând personal numeros, care să se ocupe de diferitele dosare pe care i le încredinţează clienţii tot mai numeroşi. Clădirea va fi în amenajare timp de mai multe luni. În fine, se decide să inaugureze noul sediu ca să-şi ia revanşa asupra mediului profesional. Marc a devenit unul dintre tinerii notari cei mai căutaţi din capitală. Invitat de onoare al acestei petreceri va fi tatăl său. Numele familiei este reabilitat datorită reuşitei fiului. Invitaţii se îngrămădesc. Se aşteaptă sosirea celui căruia*

---

8 Această metodă de învăţare este descrisă in cartea Les Etonnants Pouvoirs de Venergie posidve. First Editions. 1993. Vedeţi, de asemenea, site-ul dr. Georgi Lozanov - iniţiatorul sugestopediei.

nimeni nu voia să-i adreseze cuvântul cu câţiva ani înainte. Mama lui Marc a venit singură. Tatăl lui dorea să mai aştepte puţin înainte de a se îmbrăca, pentru a-şi face o intrare triumfală în prestigiosul cabinet al fiului. A rămas însă acasă. Nu va mai veni. Mama lui Marc începe să-şi facă griji, telefonează acasă. Niciun răspuns!

Părăseşte discret petrecerea şi se întoarce acasă. Soţul ei stă aşezat în fotoliu în faţa televizorului, cu un zâmbet senin pe buze. Este mort. Contrar aparenţelor, sfârşitul acestei poveşti nu este trist, zâmbetul tatălui lui Marc spunând multe despre starea lui de spirit. Înainte de a-şi lua adio, îşi regăsise liniştea. Marc nu a fost anunţat de moartea lui decât la sfârşitul petrecerii. O moarte foarte demnă pentru un om care suferit mult, fără nicio îndoială, din pricina greşelii sale. O moarte foarte demnă pentru un fiu care îşi iubea tatăl nespus de mult.

Pentru orice Challenger, împlinirea existenţei este fundamentală. Nu trăieşte decât pentru acest obiectiv ultim: să atingă Olimpul puterii. Challengerul are un simţ acut al resurselor umane şi ştie să profite întotdeauna cât mai bine de situaţie. Intuieşte competenţele colaboratorilor săi şi ştie până unde să-i împingă fără să-i facă să cadă de pe piedestalul lor. Nu-i manipulează, îi motivează. Autodidact perfect, se bazează pe instinctul lui. Va fi întreprinzător, animator, lider de grup, campion la categoria sa, sportiv de înaltă performanţă, dictator sau *consigliere* care aşteaptă să-l înlocuiască pe şeful cel mare!

Rezonanţe emoţionale

Dacă aparţineţi familiei restrânse a Challengerilor şi dacă nu reuşiţi să vă găsiţi drumul în viaţă, lectura acestui capitol vă va deschide, poate, ochii.

Cu siguranţă nu sunteţi ceea ce vă credeţi, ci sunteţi, începând de acum, ceea ce doriţi să deveniţi.

Pentru a corespunde cu adevărat într-o zi imaginii de

sine, uneori trebuie să simulaţi.

Căutaţi compania sau prietenia Senzitivului, cu care rezonanţa emoţională va fi ideală. Şi, mai ales, evitaţi profilurile-oglindă, adică ceilalţi Challengeri care nu vă vor îmbogăţi pe plan emoţional, ci, din contră, vă vor pune în umbră.

Challengerii devin adversari redutabili când îi dezamăgeşti sau încerci să-i păcăleşti. Nu toţi ajung mari patroni, nici pe departe, am întâlnit şi muncitori aparţinând acestui profil. Toţi însă erau şefi de echipă, responsabili sindicali sau maiştri.

Profilul psihic al unui Challenger

Iată, în ordine alfabetică, principalele calităţi pe care le aveţi dacă vă identificaţi cu profilul Challenger:

Afirmare de sine

Eul se afirmă când îndoiala este lăsată la o parte.

Alegere (capacitatea de)

E dificil de ales când nu există niciun scaun pe care să te aşezi. Un adevărat Challenger nu ia niciodată o decizie stând în picioare.

Ambiţios

Ambiţia este singura iluzie care îl face pe om să creadă că totul este posibil.

Analiză (bună capacitate de)

Orice proiect este meritul celui care îl iniţiază.

Ancorat în prezent

Cel care îşi conjugă viaţa la prezent se implică prea mult în clipa de faţă pentru a avea nostalgii în legătură cu trecutul. Anticipare (simţul)

Viaţa unui Challenger este o partidă de şah pe care o joacă adesea singur împotriva tuturor. Autoritar Un adevărat Challenger îşi ia deciziile în circuit închis. Autodidact

Pentru un autodidact, capacitatea de înţelegere este tubul digestiv al inteligenţei sale. Înţelege din instinct ceea

ce alţii învaţă în zadar. În concluzie, este un leneş care s-a descurcat bine. Autonom

Libertatea are nevoie de o închisoare din care să evadeze. Challengerul este un prizonier voluntar care se închide în prezent pentru a-şi elibera viitorul. Campion

…la categoria lui, atunci când îşi găseşte calea regală. Carismatic

Carisma nu este altceva decât arta de a-ţi cultiva tăcerile. Totuşi, carisma este o calitate accesibilă tuturor dacă o doresc. Prin profilul lor, Challengerii şi Tribalii beneficiază de ea în mod natural. Combativ

Agresiv ca un cocoş de lupte mexican, „muşcă” din viaţă şi îşi împinge destinul de la spate. Combativ

Pentru a nu îndura, trebuie să acţionezi, pentru a nu renunţa, trebuie să provoci. Competent

Carburantul iniţial al competenţei nu sunt cunoştinţele căpătate sau experienţa, ci încrederea în sine. Competenţă

Competenţa îşi bate joc de învăţătură, spun unii, dar, fără învăţătură, competenţa nu ar însemna nimic.

Concentrare (capacitatea de)

Vidul spiritual este principiul motor al concentrării. Convingător

Nu-i convinge pe ceilalţi decât ca să se convingă pe sine. Credibil

Pentru a fi credibil în ochii celorlalţi, trebuie să crezi în tine. Decis

Cine decide progresează! Cine ezită regresează! Asta este regula de a omului hotărât! Dinamic

Nu-i cereţi niciodată să ia o pauză, este dependent de munca lui. Distanţare (simţul)

Simţul distanţării este seva credibilităţii. Dur

…cum e carnea de nandu. Eficacitatea acţiunilor

Eficacitatea este drumul cel mai scurt între o idee şi aplicarea ei. Energic

Nu este niciodată cu energia pe sponci. Finalizare (capacitatea de)

Pentru a fi capabil să finalizezi, trebuie să ştii de unde să începi. Frustrare (rezistenţă la)

Pentru Challenger, frustrarea este carburantul combativităţii lui. Învingător (mentalitatea de)

Pentru orice câştigător, condiţionalul este un timp care nu există. Influenţă (puterea de)

Spuneţi-i puterii că influenţa o aşteaptă în anticameră. Iniţiativă (spiritul de)

A avea iniţiativă înseamnă a face o breşă în zidul ignoranţei.

Intrepid

Pentru a exista, trebuie să îndrăzneşti, îndrăzneţ îndrăzneala este temperată de simţul ridicolului, întreprinzător

Unii îşi fac castele în Spania, Challengerul, niciodată. Lucid

Luciditatea vede limpede când realitatea faptelor întunecă judecata. Maturitate

După impresia de blândeţe pe care o degajă un individ se poate măsura nivelul lui de maturitate. Orgolios

Orgoliul nu este decât vanitatea cu o măsură mai mare, mi-a mărturisit un filosof al modei. Polivalenţă

Se descurcă în orice situaţie, fără să aibă o formaţie academică. Pragmatic

Chiar şi un vis trebuie să aibă o raţiune pentru a se realiza. Priorităţi (simţul)

Nu confundă niciodată ceea ce este esenţial cu ceea ce este secundar. Proactiv

Acţionează întotdeauna înainte de a avea nevoie să acţioneze. Protector

Siguranţa este o iluzie în care omul se complace frecvent pentru a-şi linişti angoasele existenţiale. Provocare (simţul)

A fi în competiţie cu tine însuţi este mai productiv decât să-i înfrunţi pe ceilalţi pentru a obţine o medalie. Putere

Puterea este un alcool tare pe care numai *workaholic-ii* sunt în stare să-l suporte în doze mari. Racordat la viitor

Se mai numeşte şi proactiv! Cei care au încredere în viitorul lor şi se dezic de trecut reuşesc acolo unde eşuează cei care se bazează pe trecut şi se dezic de viitor. Numai prezentul poate schimba viitorul şi dezaproba trecutul. Realizare (capacitate de) A investi în ceilalţi înseamnă a se realiza pe sine. Recul (capacitate de)

Pentru a da înapoi, trebuie ca perspicacitatea să alimenteze simţul nuanţelor. Rentabilitatea acţiunilor

Ceea ce este rentabil dă roade într-un termen scurt. Responsabil

Te poţi simţi responsabil pentru greşelile echipei fără să fii vinovat, dar este mai greu să fii vinovat de propriile greşeli fără să fii responsabil. Reuşită (simţul)

Eşecul te poate însoţi de-a lungul drumului, dar cea care îl aşteaptă pe laureat în spatele liniei de sosire este reuşita. Risc (predilecţie pentru) Predilecţia pentru risc ascute simţul pericolului. Sânge rece

Ştie cum să şi-l păstreze mereu la gheaţă. Sportiv

Când îl încolţeşte frustrarea, când insatisfacţia cronică îl pândeşte, se aruncă cu capul înainte în practicarea unui sport şi se simte astfel salvat. Strateg

Strategul îşi imaginează întotdeauna ceea ce tacticianul realizează pe teren. Dar vai! Strategul este un analist care face planurile unei bătălii ce se va desfăşura oricum, dar dincolo de previziunile lui. În asta constă diferenţa dintre Challenger şi Tribal: primul este un strateg, al doilea, un teoretician.

Stăpânire de sine

Dacă vă resemnaţi prea repede, nu faceţi decât să vă

supuneţi destinului în vreme ce visaţi să-l stăpâniţi. Totuşi, nu uitaţi că fiecare este stăpânul propriului destin, dar şi sclavul propriilor iluzii.

Stres (rezistenţa la)

Stresul provine dintr-o stimulare imaginară a finalizării unei acţiuni, atunci când nici nu a fost încă trecută linia de start.

Subtil

Dacă inteligenţa poate fi considerată un capital, subtilitatea reprezintă dobânda.

Sinteză (capacitatea de)

A sintetiza înseamnă a deduce esenţialul din orice.

Timp (noţiunea)

Timpul se dilată sau se contractă în funcţie de modul în care este gestionat.

Ţintă (simţul)

Nu poţi avea simţul ţintei fără să fi identificat săgeata, arcul şi arcaşul.

Unificator

Ştie cum să armonizeze deosebirile.

Vizionar

Atitudinea vizionară nu este decât o iluzie de care creierul Challengerului are nevoie pentru a-şi croi drum spre viitor. Îşi vede prezentul ca proiecţie asupra viitorului.

Dar şi…

Credinţa este carburantul fundamental al Challengerului şi primul element al alchimiei comportamentale care îl ghidează spre reuşită. Bineînţeles, ea înglobează încrederea în sine. Dacă ilar fi reprezentat patrimoniul comercial al religiilor, credinţa n-ar fi lăsat niciodată vreo urmă. Cu cât o credinţă este mai puternică, cu atât iradiază mai mult. Şi, adesea, din această iradiere se naşte prozelitismul, care nu este altceva decât prologul pasiunii. Nu există credinţă fără pasiune. Să crezi în tine înseamnă deja să te realizezi în

plan emoţional. Şi, în acest stadiu, rugăciunea este cea mai genială invenţie a ultimilor cinci mii de ani. A crede în sine este un preambul indispensabil oricărei reuşite. Şi, credeţi-mă, este mai uşor să-ţi imaginezi decât să simţi. Îndoiala este prezentă în permanenţă. Se ţine aproape. Este opusul credinţei, cancerul încrederii în sine. Dar Eul nu se poate afirma decât dacă îndoiala este evitată. „Din cauză că acord încredere dublilor mele, sfârşesc prin a mă îndoi de ceea ce cred". Aceasta este puterea îndoielii, care jalonează drumul spre victorie al credinţei. Şi când îndoiala vă părăseşte, sătulă de toată energia cheltuită ca să vă facă să eşuaţi, credinţa bate la uşa emoţiilor, iar talentul o invită să intre.

Meditaţi la acest text dacă sunteţi un Challenger neîmplinit. Înscrieţi-l în principiile care vă călăuzesc viaţa.

Challengerul predică depăşirea de sine, tipică mentalităţii sale sportive. Psihologii specializaţi în sport atribuie patru caracteristici voinţei de a câştiga, de a învinge sau de a reuşi a Challengerului: – nivelul lui de rezistenţă la frustrare; – capacitatea de implicare fără legătură cu rezultatul; – încrederea în sine;

— Perseverenţa indestructibilă şi tenacitatea de fier, două calităţi care depind de disponibilitatea reprezentărilor voluntare. Această disponibilitate reprezintă suma automatismelor pe care aţi ştiut sau aţi putut să le integraţi în comportament, pentru a simplifica acţiunea voinţei pure (determinare).

De asemenea, aceiaşi psihologi explică performanţele sportivilor prin combinarea a trei factori: talentul, experienţa şi obsesia reuşitei[9].

Această constatare ar trebui să vi se impună, căci ea denotă faptul că numai indivizii care au reuşit să-şi ridice setea de reuşită la rangul de obsesie (Challengerii, mai ales, dar nu numai) sunt capabili să treacă linia de sosire.

---

9 Cen'eau & Psycho. nr. 2. iunie 2003

Talentul şi experienţa reprezintă modul de a ajunge la un nivel superior al capacităţii de implicare fără legătură cu rezultatul. Această atitudine mentală reprezintă temelia oricărui succes, oricare ar fi domeniul de activitate sau profilul dumneavoastră.

Dacă sunteţi hotărât să-l obţineţi, priviţi drept înainte şi evitaţi să vă întoarceţi din drum. Trecutul este depăşit şi viitorul este încă în ciornă. Dumneavoastră vă revine sarcina de a scrie desluşit copia acestui viitor. Pentru a reuşi, există nenumărate ieşiri care vă permit să părăsiţi autostrada principală a existenţei, pentru a aduce lucrurile la normal şi a o apuca pe o cale mai potrivită cu visul pe care l-aţi uitat pe drum. Sau poate că l-aţi lăsat acolo pentru că aţi ascultat de acele suflete caritabile care v-au sfătuit să nu-l urmaţi?

Aţi greşit dându-le dreptate, pentru că ei au greşit, iar dumneavoastră aveaţi dreptate.

— Unii Challengeri sunt charismatici încă de la grădiniţă. Sunt şefi de clasă, lideri de grup, formatori de opinie.

— Înzestrat cu capacitate de sinteză, Challengerul este mai degrabă afirmativ decât dubitativ, ceea ce-i permite să câştige timp preţios.

— Cel care are simţul ţintei are şi simţul marjei de siguranţă. Căci trebuie să ai curajul de a schimba placa atunci când lucrurile merg prost. Nu este o dovadă de oportunism, ci de pragmatism. Cu cât veţi fi mai rentabil sau mai productiv, cu atât Challengerul va fi mai apropiat de dumneavoastră şi vă va sprijini în situaţiile dificile. Dacă pierdeţi puncte sau capitulaţi, vă va înlătura fără o umbră de regret. Challengerul este un individ nemilos. Nu întreţine legături cu perdanţii.

— Având o personalitate puternică şi forţă de caracter, Challengerul este convingător. Când vrea să reuşească, nimic şi nimeni nu-i vor sta în cale. Îşi va asuma

toate riscurile pentru a câştiga partida. Rezistent şi tenace, este greu de destabilizat sau de influenţat.

— Este surprinzător, pentru că adesea se aruncă în luptă atunci când adversarii se aşteaptă cel mai puţin – între spiritul întreprinzător şi capacitatea de finalizare există o prăpastie imensă. Unii au minte, dar nu au capacitatea de a-şi forţa limitele. Competenţa Challengerului în domeniul preferat şi profesionalismul lui acoperă această prăpastie.

— Autonomia nu este un bun al tuturor. Există mai multe persoane dependente decât indivizi care să aibă liberul-arbitru în existenţa lor cotidiană.

Trei profiluri beneficiază de asta: Challengerul, Tribalul şi Relaţionalul. Toţi trei sunt Animatori şi lideri potenţiali sau efectivi. Ceea ce nu înseamnă că alte profiluri nu sunt apte să preia frâiele unei întreprinderi. Nu mă înţelegeţi greşit. Există premianţi în toate profilurile.

— Desmond Morris explică, în lucrarea sa, *La Magie du Corps*[10], că, în toate grupurile sociale, subordonaţii au tendinţa de a privi spre personalităţile dominante, în vreme ce acestea îi ignoră pe primii, cu excepţia situaţiilor speciale. De exemplu, dacă un individ prietenos şi supus intră într-o cameră, privirea lui va face repede turul persoanelor prezente şi, dacă descoperă pe cineva cu poziţie sus-pusă şi dominatoare, nu-l va scăpa din ochi. De fiecare dată când o glumă, subiect de controversă, va fi lansată sau va fi exprimată doar o părere personală, va observa reacţia individului în chestiune. Acesta va rămâne în general distant şi nu se va strădui deloc să-şi privească subordonaţii în timpul conversaţiei generale. Dar, dacă adresează o întrebare directă unuia dintre ei, o va face fixându-l drept în ochi, iar acesta va fi incapabil să-i susţină privirea, chiar şi o fracţiune de secundă, şi va

10 Grasset. 1987

răspunde uitându-se în altă parte. Este situaţia tipică în care se stabileşte ordinea ierarhică şi în care Challengerii deţin controlul asupra celorlalţi.

— Pentru Challenger, să aibă încredere în sine este şi un mod de a se încrede în steaua lui norocoasă, de a crede că destinul îi rezervă surprize mai degrabă frumoase decât neplăcute. Încrederea în sine nu este o garanţie a reuşitei, dar poate reprezenta, uneori, anticamera ei.

Pentru a păstra acest capital esenţial, vă pun la dispoziţie trei reguli de viaţă pe care mi le-a încredinţat un Challenger care a reuşit cu adevărat în tot ce şi-a propus: *Regula 1*: cu cât fac abstracţie de egoul meu, cu atât îmi măresc capitalul de încredere în mine. Cu cât îmi pun egoul pe primul plan, cu atât mă îndoiesc de capacităţile mele. Se poate să fii orgolios, dar nu trebuie niciodată să te confunzi cu orgoliul tău.

Regula 2: nevoia de a fi o prezenţă marcantă (de a nu trece neobservat) reprezintă o atitudine compensatorie consecutivă unui sentiment de inferioritate, şi asta indiferent de nivelul aparent al reuşitei sociale. Nu trebuie să te laşi niciodată înşelat de aparenţe. Toţi Challengerii reprezintă roadele unui sentiment de inferioritate cu care au venit pe lume.

Regula 3: Nu te strădui să fii mai inteligent, mai frumos sau mai bogat decât vecinul. În schimb, să-i câştigi acestuia încrederea sau să-i păstrezi respectul este mai rentabil pentru încrederea pe care o ai în propriile forţe decât să devii ţinta dispreţului sau a invidiei lui.

Câteva statistici

Challengerii sunt minoritari în societatea franceză (11%), dacă mă bazez pe ancheta de teren eterogenă făcută pe 2152 de indivizi (vezi pag. 252). În schimb, din populaţia testată în sala de sport, Challengerii reprezintă 20% din 130 de subiecţi (vezi pag. 251).

9. CREATIVUL

Dacă, pentru inteligenţa umană, intuiţia reprezintă echivalentul vitezei luminii, inteligenţa creativă reprezintă capacitatea de a depăşi graniţele invizibile care separă lumile paralele ale gândirii umane.

SUNTEŢI CREATIV CA…

Richard Berry, Daniel Ceccaldi, Michelle Pfeiffer, Bruno Solo, Sacha Distel, Paul McCartney etc.

ÎN POLITICĂ

Sunt mai numeroşi decât am putea crede. Citez câţiva deputaţi pe care i-am întâlnit în Adunarea Naţională: Claude Evin, Claude Greff, Jean-Pierre Le Ridant, Pascal Ménage, Jean-Marc Nudant, Dominique Richard şi Jean-Louis Debré.

Rol socioprofesional: iniţiator/unificator

Capacitate de adaptare socială: individualist/periferic

Formă de inteligenţă: empirică/creativă Grilă gestuale: braţ drept dominant + deget mare stâng dominant + ascultarea telefonică la urechea stângă. Creativul este Ofensiv Afectiv Introvertit.

Talentul vindecător

Doamna S… o femeie de patruzeci de ani originară din Liège, mi-a stârnit interesul, ajutându-mă să descopăr efectul de poţiune magică pe care îl poate avea creativitatea. Suferea de o poli artrită infecţioasă incurabilă, un handicap cu atât mai grav cu cât era nevoită să facă menajul pentru a se întreţine. Nu putea primi ajutor de şomaj de mai mulţi ani de zile şi nu beneficia, în acea perioadă, de niciun ajutor *social. Avea degetele deformate şi în permanenţă dureroase. Convins de originea psihosomatică a afecţiunii sale, am încercat s-o ajut timp de trei luni de zile înainte să mă anunţe că mijloacele financiare modeste nu-i mai permiteau să continue terapia. Foarte contrariat de această veste, tocmai atunci când presimţeam că o continuare a procesului hipnoterapeutic ar putea s-o scape de afecţiune,*

i-am propus un aranjament insolit. I-am cerut să mă plătească în acuarele. Nu pictase în viaţa ei, dar îmi mărturisise un vis recurent din copilărie: să devină artist plastic. Îmi voi aminti mereu de prima acuarelă cu care mi-a plătit şedinţa din săptămâna următoare. Fondul era mov şi, în mijlocul paginii, se afla un fluture aşezat pe o rămurică, cu aripile mari, deschise. Un tablou atât de realist, încât, la început, am crezut că pur şi simplu lipise un fluture adevărat în mijlocul foii. În lunile care au urmat acestui prim desen, a realizat, cu un talent înnăscut, câteva zeci de crochiuri animaliere. Ca prin minune, remisia poliartritei digitale a fost totală. Trezirea la viaţă a acelui talent a vindecat-o pe doamna S...

I-AM PĂSTRAT DESENELE până la terminarea procesului terapeutic pe care îl urmaserăm împreună. I le-am dat înapoi şi ea a găsit imediat cumpărători în rândul personalului centrului de cercetare unde lucram în acea perioadă. Când i-am povestit această istorioară unui prieten medic, acesta a refuzat să mă creadă. Era reumatolog.

Degetele sunt sediul simbolic al oricărei creativităţi[11], o creativitate care constituie temelia respectului de sine şi a încrederii în talentele proprii. Iar extraordinarele ei virtuţi nu se rezumă la puterile vindecătoare, ci pot prelungi viaţa sau îi pot oferi individului şansa unui destin neaşteptat.

La Creativ, intuiţia sau flerul primează în faţa raţionamentului. Instinctiv, improvizator, creator, pionier, artist, Creativul este antagonistul complementar al Relaţionalului. Aşa cum veţi vedea în capitolul consacrat rezonanţelor emoţionale, binomul Relaţional/Creativ ar putea constitui cuplul ideal pentru că este pasional. Dar, din păcate, se întâmplă uneori ca acest gen de cuplu să

11 Citiţi, de acelaşi autor, Le Langage psy du corps. First Editions, 2004

explodeze atunci când se întemeiază pe sentimente.

Nu vă încredeţi în Creativi, gândesc mai repede decât le apare umbra şi se adaptează la orice situaţie: sunt actori înnăscuţi.

Purtaţi de propria inspiraţie şi legaţi de propria intuiţie, Creativii nu reacţionează ca majoritatea oamenilor. Îşi caută o cruciadă, încearcă totul şi adesea îşi găsesc târziu în viaţă calea regală care îi va conduce spre descoperirea talentelor. Există însă, din păcate, o majoritate de Creativi care rămân pe marginea drumului şi nu-şi găsesc niciodată împlinirea, în vreme ce alţii întrec orice aşteptări: Steven Spielberg, Bruno Solo, realizatorul emisiunii *Camera Café*, Michelle Pfeiffer. Dar aceştia nu sunt prea numeroşi. Mulţi alţii mor uitaţi, ca Marconi, inventatorul radioului.

Intuiţia nu este niciodată altceva decât viteza luminii inteligenţei. Este motivul pentru care geniul iese uneori din lampa lui Aladin pentru a-l ajuta pe Creator să evite imposibilul ca să creeze inimaginabilul.

Împlineşte-ţi visul

În copilărie, pe la opt sau nouă ani, visam să devin scriitor sau cântăreţ. Într-o zi, i-am mărturisit mamei. Ea a râs de visurile mele. Mi-amintesc ca şi cum ar fi fost ieri. N-ar fi trebuit s-o facă. I-am ucis imaginea în inima mea, pentru a o înlocui cu cea a unei actriţe de film, Françoise Arnould, care a devenit idealul meu matern. La paisprezece ani am dat peste o carte intitulată Vei fi ziarist şi am vrut să devin ziarist. La cincisprezece ani, lucrarea lui Pierre Daco, Impresionantele victorii ale psihologiei, m-a făcut să-mi doresc să devin psiholog. Totuşi, nu-mi abandonasem vechile aspiraţii de scriitor sau cântăreţ. Dar cum sunt un Creativ, trebuia să împac toate aceste visuri ca să se realizeze. La şaisprezece ani am participat la un concurs muzical radiofonic la Radio Luxembourg. Am ajuns până în semifinală şi am fost învins de… Salvatore

Adamo. La douăzeci de ani am ajuns ziarist. La treizeci şi cinci de ani mi-am deschis primul cabinet de psihologie. La patruzeci şi cinci de ani am publicat prima oară, şi de atunci am semnat douăzeci de cărţi. Am fost ziarist, psiholog şi scriitor înainte de a reveni la muzică, într-o sâmbătă memorabilă, pe scena Teatrului Gymnase, în faţa unui public de 300 de persoane. O oră de show pe scenă, cu ocazia sărbătoririi celor cincizeci de ani. Şi acolo am realizat cât eram de nepotrivit pentru această carieră la care visasem atât de mult încă din copilărie. Sunt un Creativ pur-sânge, dar aş putea să mă transform, schimbând urechea telefonică, devenind, deci, Extravertit, ar fi destul o reprogramare pentru a aparţine marii familii a Tribalilor. Aş putea, dar nu am chef căci aş pierde magia inspiraţiei şi ar trebui să-mi scriu cărţile cu negri, aşa cum fac atâţia scriitori Tribali cunoscuţi.

Dar ce este talentul?

În cadrul cortexului există o structură compulsiv obsesionala care joacă un rol esenţial în producerea talentului. Copilul creativ îi simte efectele imediat cum reuşeşte să-şi diferenţieze Eul de cei care îl înconjoară cu afecţiunea lor.

Atunci se simte ca propulsat de o forţă superioară propriei voinţe. Într-un fel, se naşte fără să vrea. Eul copilului devine captiv, prizonier al energiilor atractive produse de eliberarea forţelor de necontrolat care îl împing spre împlinirea talentului său. Dar se întâmplă ca părinţii, din lipsă de disponibilitate sau în necunoştinţă de cauză, să sufoce în mod inconştient creativitatea copilului.

Micuţa Shira, o fetiţă cu ochi albaştri, în vârstă de opt ani, creează adevărate opere literare de la A la Z. Concepe povestea, o scrie, o ilustrează cu desene, o pune în pagină, leagă foile, dă un titlu lucrării şi îi face o copertă. Scriitor şi editor în devenire! îşi permite chiar să aibă simţul suspansului. La opt ani! Mama ei susţine că

este vorba doar despre nişte simple lucrări şcolare, chiar dacă nu-şi ascunde mândria pe care o simte.

Talentul poate fi considerat o realizare parţială a sinelui, o dorinţă compulsivă care se exprimă în mod tiranic. Talentul devine călăul, iar victima se execută, se supune acestei tiranii care ar proveni de la mesajele ereditare înscrise în memoria celulelor ei. Creativul se conduce la fel ca toţi cei care sunt posedaţi de o pulsiune irezistibilă pe care trebuie să o satisfacă, fie şi cu preţul suferinţei. Angoasa care îl împinge de la spate este inconturnabilă. Dacă nu se supune, poate plăti cu trupul printr-o suferinţă somatică aproape imediată. Se va îmbolnăvi. Dar copiii realmente Creativi ştiu din instinct că nu pot refuza să se supună despotismului talentului lor.

Pedeapsa

Marie-Christine suferă de migrene încă din adolescenţă. A mers pe la toţi doctorii, de la generali şti şi specialişti la tot felul de impostori, şi-a investit salariul pe luni întregi sperând într-o vindecare miraculoasă, fără ca vreodată să se apropie de remisiunea suferinţelor sale. Ar fi vrut să devină actriţă de teatru, dar n-a făcut niciodată mai mult decât să aspire la visul ei, în loc să-l trăiască în viaţa de zi cu zi. Şi apoi, din meseria de saltimbanc nu se mai poate trăi. Psihoterapeutul ei o încurajează să se înscrie la un curs de teatru. Se opune din răsputeri: „Sunt deja prea bătrână", obiectează ea, cu toată înţelepciunea celor treizeci şi doi de ani pe care îi are. Ca şi cum ar exista o vârstă la care talentul să se poată exprima! A trecut un an, migrenele se tot agravează. Marie-Christine are adesea dureri atât de puternice încât este nevoită să lipsească de la muncă. Într-o zi, pe când goleşte cutia poştală de un teanc de pliante publicitare, îi scapă un carton galben care aterizează pe dalele de la intrarea în imobil. Se apleacă să-l ridice, iar privirea îi cade pe titlul scris cu litere mari, negre: CURS DE TEATRU PENTRU

AMATORI! *Pune cartonul la loc în teancul cu pliante publicitare de aruncat la gunoi. În clipa când trebuia să scape de el, se răzgândeşte şi recuperează cartonul galben, cu scris negru, pe care îl bagă în buzunarul de la spate al blugilor. Seara, se uită la un film vechi la televizor şi îşi dă seama deodată că migrena a dispărut.*

Îşi pipăie capul cu vârful degetelor, ca şi cum s-ar teme să nu trezească demonii adormiţi. Nicio migrenă, nicio durere! *O stare de graţie pe care n-a mai simţit-o de ani de zile. Când se duce la lucru a doua zi dimineaţă, migrenele reapar şi n-o mai lasă până seara. Calmul a fost de scurtă durată. Când se întoarce seara acasă, Marie-Christine se schimbă şi îmbracă blugii preferaţi. Sună telefonul. La capătul firului, mama ei. Migrena se amplifică. Îşi repede mama şi închide imediat. Durerea se linişteşte treptat, până dispare complet. De aici deduce că la originea migrenei se află mama sa, ajutată în acest sens şi de psihologul ei, căruia îi relatează întâmplarea în cadrul şedinţei săptămânale. Între timp, migrenele vin şi pleacă fără un motiv aparent. Pantalonii sunt foarte murdari, Marie-Christine îi pune în maşină, împreună cu alte câteva haine. În momentul când porneşte maşina, migrenele încep cu o violenţă neaşteptată. Îşi aminteşte dintr-odată de cartonul galben pe care a uitat să-l scoată din buzunarul de la spate al pantalonilor. Fără să mai stea pe gânduri, opreşte totul, deschide uşa – este o maşină veche, fără siguranţă – şi scoate pantalonii şiroind din maşina de spălat, în vreme ce apa care se scurge inundă dalele din baie. Bagă mâna în buzunarul de la spate ca să recupereze cartonul înmuiat, pe care mesajul devenise aproape ilizibil. Migrena dispare instantaneu. Marie-Christine rămâne ca o stană de piatră în mijlocul băii. Nu îndrăzneşte nici să clipească, de teamă ca migrena să nu se instaleze din nou. Ţine cartonul galben între degetul mare şi arătător, cu o asemenea putere, încât articulaţiile*

degetelor încep să o doară. Se va înscrie la cursul de teatru chiar de a doua zi. Migrenele nu vor mai apărea niciodată şi, în cele din urmă, va înţelege că este imperativ necesar să-şi realizeze visul din copilărie, cu riscul de a fi pedepsită. Migrena este un semnal din trecut care sfârşeşte prin a genera o furtună psihosomatică dacă dorinţa sau talentul al cărui obiect este nu-şi găseşte finalitatea la vârsta adultă. Aceasta este originea a numeroase afecţiuni psihosomatice.

Exprimarea talentului este adesea cel mai bun mijloc de a te elibera de suferinţa care decurge din tulburare. Dar nu spuneţi nimănui. Este un secret în care, în afară de mine, nimeni nu vrea să creadă.

Dinamica talentului este indisolubil legată de armonia emoţională pe care copilul o caută instinctiv. Iar talentul nu se poate desprinde de terenul său emoţional. Toată lumea poate învăţa să scrie, dar talentul literar nu aparţine decât celui pentru care este înscris în spirala eredităţii sale. Îndemânarea, ingeniozitatea tehnică se manifestă din fragedă copilărie, fără învăţare prealabilă şi indiferent de contextul familial. Unii vor obiecta că un tată inginer îşi va influenţa copilul în alegerile lui matematice sau tehnice. Dar această influenţă va fi oare una benefică? Totul depinde de tipul de influenţă exercitat de tată. Dacă este vorba despre o îndoctrinare prin exemplu neverbalizat, copilul va avea toate şansele să se dezvolte în deplină libertate de a se identifica sau nu cu tatăl său. Dacă este vorba despre un mesaj constrângător, puternic verbalizat, copilul va risca să-şi rateze existenţa sau o parte a acesteia, pentru a se supune părintelui… sau pentru a i se opune din toate puterile. Procedând astfel, îşi va investi întreaga energie în apărarea unui teritoriu inexistent.

Când aşchia sare departe de trunchi…

Cu toţii cunoaştem, în anturajul nostru, indivizi

înzestraţi cu un talent căruia ascendenţa nu-i justifică apariţia. Talentul nu constituie o aptitudine vagă, nicio competenţă dobândită datorită experienţei, el este înnăscut. Orice copil moşteneşte talente care pot sau nu să se exprime în timpul primilor ani ai existenţei lui. Ele provin dintr-o sinteză genetică retransmisă de nenumăraţii ascendenţi care l-au precedat. Destinul copilului îl va îndemna în permanenţă să găsească acest talent, dar se poate să refuze inconştient să şi-l asume şi atunci îşi va rata şansa. Părinţilor le revine sarcina de a fi atenţi la dorinţele pe care copilul lor le exprimă inconştient. Şi asta cu riscul de a accepta unele capricii fără viitor, înainte de a descoperi talentul înnăscut pe care copilul îl ţine în căuşul palmelor, ca pe o crisalidă invizibilă.

Creativitate şi talent

Notele muzicale nu au niciun sens dacă nu vizează un scop. Un talent sau o dexteritate nu mai au semnificaţie dacă cel care beneficiază de ele nu se situează în registrul în care se poate dezvolta. Multe eşecuri decurg dintr-o reală problemă de orientare. Talentul există, dar spaţiul în care ar trebui să se dezvolte nu este precizat în modul de folosire. Această problemă apare adesea dintr-o sursă neidentificată: cel care posedă un talent nu se gândeşte la ceea ce este capabil să facă, ci la ceea ce ar vrea să fie. Altfel spus, îl confundă pe a fi cu a face şi a părea.

Nu ar trebui să fim ceea ce facem, ci să facem ceea ce suntem?

Un talent se naşte. Toţi suntem dăruiţi cu unul sau mai multe talente care zac adormite în genele noastre. Printr-o întorsătură a destinului, unii indivizi se găsesc, de pe o zi pe alta, confruntaţi cu o nouă pasiune a cărei existenţă o ignorau în ajun.

Solistul

Ahmed visează să-şi cumpere o chitară electrică. N-a pus niciodată mâna pe un astfel de instrument, dar are

convingerea că muzica va fi paşaportul lui pentru a scăpa de soarta deloc de invidiat de băiat de cartier. Un magazin de instrumente muzicale caută un tânăr priceput, care să se ocupe de repararea amplificatoarelor stricate. Ahmed a făcut puţină electronică în şcoala profesională, şi a mai prins câte ceva şi de la amicii din cartier, care cântă într-o formaţie de reggae. Se prezintă la interviu, iar patronul magazinului decide să-l angajeze de probă. Şansa îi surâde. De salariu puţin îi pasă. Important este să-şi câştige reputaţia de reparator de amplificatoare, combine şi boxe. În atelier sunt şi chitare electrice vechi. Timp de un an întreg, Ahmed va învăţa singur gamele şi acordurile, cât se poate de discret, de fiecare dată când va avea la dispoziţie câteva minute sau mai mult pentru a cânta. Băiatul este înzestrat cu o îndemânare înnăscută. O moşteneşte de la bunicul său matern, un muzicant algerian, care îşi *câştiga existenţa cântând la nunţile din regiune. Ahmed cântă fără amplificator, ca să nu fie prins în flagrant delict de Jérôme, şeful lui. A învăţat solourile de chitară de la toate cântecele lui Johnny Hallyday, câteva piese clasice de-ale lui Jimi Hendrix şi câteva bucăţi rai*[12]*, pentru a-şi regăsi rădăcinile. Ahmed nici nu-şi dă seama cât de talentat este.*

*Într-o dimineaţă, Jérôme trebuie să lipsească de la magazin. Pe nepregătite, îi cere lui Ahmed să-i ţină locul. Băiatul cunoaşte bine clientela şi oricum este luni, o zi liniştită la magazin. Muzicanţii se odihnesc după oboseala din weekend. Ahmed profită ca să încerce o Gibson Les Paul 59, un instrument de profesionist care valorează 6.*000 *de euro, o adevărată avere pentru Ahmed. A branşat un amplificator în surdină pentru a se auzi cântând. Absorbit de cântat, nu aude când se deschide uşa magazinului. Încearcă mai multe solouri pe care le stăpâneşte bine. Cineva îşi drege vocea*! *Ahmed se*

12 Rai – formă de muzică populară originară din Oran, Algeria (n.red.).

întoarce îngrozit. Un muzician, client al magazinului, stă printre chitarele expuse şi-l priveşte cu luare-aminte.

— S-ar zice că te descurci nemaipomenit.

— Îmi pare rău, domnule, nu v-am auzit intrând.

— Nicio problemă, Ahmed. Nu ştiam că eşti un interpret aşa de bun.

— Oh! Ştiţi, zdrăngăn puţin de un an, dar sunt departe de ce speram.

— Glumeşti?

Jérôme le întrerupe discuţia. S-a întors mai repede decât a prevăzut. Muzicianul – nu-i voi spune numele (nu am acordul lui pentru a-l cita, dar să zicem că de atunci a devenit un star în adevăratul sens al cuvântului) – a venit să cumpere coarde pentru instrumentul lui. Va pleca fără să-i spună mai multe lui Ahmed. Trei luni mai târziu, sună telefonul. Jérôme răspunde.

— Ahmed, e pentru tine.

— Pentru mine?

La celălalt capăt al firului, clientul îi cere lui Ahmed să se întâlnească după program într-un studio de înregistrări parizian. Pregăteşte două cântece pentru CD-ul lui şi ar vrea să testeze talentul lui Ahmed la chitară solo. Solistul lui tocmai l-a părăsit pentru un alt grup. Inutil să vă descriu starea de surescitare a eroului nostru. Va lua proba şi-l va acompania pe cântăreţ în turneul său.

Talentul este atavic

Nu este ereditar, dar sare cu uşurinţă peste generaţii. Tata era avocat, eu am devenit avocat la rândul meu. Tatăl tău este medic, tu îi vei călca pe urme. Magazinul a fost preluat de fiica mea. Este un actor celebru al cărui moştenitor a preluat stindardul. Uşor, dar adesea limitativ pentru următorul de pe listă! Este adevărat că, uneori, oul e mai deştept decât găina, dar uneori nu înseamnă deseori. Câţi actori de talent au plăcerea de a asista la triumful progeniturii lor? câţi actori

de talent nu au această plăcere? câţi aventurieri nu şi-au lăsat afacerile pe mâna urmaşilor, iar aceştia au distrus toate eforturile predecesorilor lor? Talentul este atavic, şi nu ereditar de drept divin. Sare vioi peste generaţii. Şi cum se face că acest talent, care este considerat unul dintre cele mai importante criterii la crescătorii de campioni hipici, nu este cel mai important şi în plan uman? Eugenia, care face regula în regnul cabalin, nu mai este, din fericire, o idee de actualitate şi în cazul oamenilor. Naziştii vremurilor apuse au dorit să creeze o rasă superioară, dar n-a funcţionat. Căsătoria dintre un bariton şi o soprană nu va produce un mic Mozart. Cuplul format dintr-un actor de film şi o realizatoare nu va da naştere unei mulţimi de viitori actori.

Abilitatea manuală şi artistică se întrepătrund pentru a da naştere unui chitarist sau unui pianist de talent, unui croitor sau unui *hair-stylist*. Trupul nu este niciodată lipsit de talent. Participă la înflorirea, dezvoltarea şi desăvârşirea unei aptitudini înnăscute. În orice situaţie, esenţa talentului pe care îl aveţi nu se poate exprima fără participarea activă şi totală a corpului. Talentul provine dintr-o armonie triangulara între corp, inconştient şi emoţii. Astfel, talentul lui Ahmed, citat mai sus, pentru care simţul muzical şi inteligenţa degetelor se combină, este bazat pe capacitatea de a câştiga instinctiv automatisme digitale armonice. Toată lumea poate învăţa să zdrăngăne la chitară, chiar şi dumneavoastră. Dar de unde să ştiţi dacă sunteţi un viitor geniu al chitarei? Asta e întrebarea care ucide!

Mulţi sunt cei care au trăit aceeaşi aventură la începutul unei cariere promiţătoare! Talentul lor a fost recunoscut de toţi, dar ei nu au reuşit să iasă în evidenţă şi să se implice într-o muncă asiduă, fără legătură cu rezultatul posibil. Căci nu trebuie să uităm niciodată, talentul nu este suficient!

Nu există vârstă potrivită pentru manifestarea unui talent. Aşa cum scrie André Müller, în *La Technique du succes*[13], „vârsta n-are nicio legătură cu această problemă. Există copii geniali, dar şi adulţi geniali şi, uneori, bătrâni geniali. Copilul genial este un fenomen al naturii. Omul matur sau bătrânul genial sunt fenomene prin propria lor voinţă. Toţi ne naştem dăruiţi cu talent, cu nenumărate resurse neexploatate, chiar înainte de a uda primele scutece. Aceste talente ascunse constituie o multitudine de daruri moştenite de la numeroşii noştri strămoşi, ai căror ultime sau penultime mlădiţe suntem pe moment”.

Profilul psihic al Creativului

Iată, în ordine alfabetică, principalele calităţi pe care le aveţi dacă vă identificaţi cu profilul Creativ: Adaptare (capacitatea de)

Creativul se adaptează la orice, atât la bine, cât şi la rău, uneori cu o predilecţie pentru rău.

Anticipaţie (simţul)

Ştie deja unde nu va pune niciodată piciorul.

Artist

Fiecare artist este vlăstarul presupus al unui predecesor. Dacă s-ar fi întâlnit vreodată dincolo de barierele timpului, al doilea l-ar fi dezmoştenit pe primul. Şi ştiţi de ce? Pentru că găina nu poate suporta gândul că oul este mai inteligent decât ea. Autodidact

Nu ştie nimic, dar înţelege totul. Brainstormer

Trebuie să-i vină o mie de idei pentru a alege una singură care să fie cât de cât acceptabilă. Bun la toate

Cel care e bun la toate găseşte până la urmă ceea ce caută. Creativ

Creativitatea nu este adesea decât un plagiat involuntar. Curios

Curiozitatea este anticamera inteligenţei. Egocentric

Creativul orbitează în jurul propriei persoane.

13 Diateino, 2005

Entuziast

Entuziasmul este carburantul dinamismului. Excesiv

Un Creativ rezonabil este un motan castrat. Explorator

Explorarea este fiica curiozităţii omeneşti. Fermecător

Creativul nu este un seducător, chiar dacă îl seduce pe cel sau pe cea care se lasă hipnotizat (a) de pasiunea lui pentru cuvinte. Flecar

Poate fi bârfitor şi imprudent, la fel ca toţi cei care se aventurează să vorbească neîntrebaţi. Dar este atât de plăcut să-i vorbeşti de rău pe ceilalţi! Generos

Generozitatea este mai degrabă satisfăcută de plăceri decât copleşită de dorinţe. Cu cât câştigi mai mult în viaţă, cu atât cheltuieşti mai puţin. Cu cât câştigi mai puţin în viaţă, cu atât cheltuieşti mai

Imaginativ

Imaginaţia este un talent înnăscut. Imprevizibil

Persoanele previzibile nu sunt niciodată creative. Improvizaţie (simţul)

Improvizaţia preia ştafeta atunci când organizarea dă greş.

Impulsiv

Prin definiţie.

Individualist

Prin natură.

Inexact

Exactitatea este o chestiune prea raţională pentru un Creativ. Ingenios

Fără să vrea, dar… după placul inimii. Iniţiator

Pentru că îi place să-şi împărtăşească pasiunile. Inspirat

Inspiraţia este microprocesorul creativităţii. Este ca un fel de dragoste la prima vedere, o accelerare de particule care alcătuiesc emoţiile Creativului. Instinctiv

Instinctul ghiceşte întotdeauna ce se petrece în inimă, înainte ca mintea să primească vreun avertisment. Introspectiv

Universul nu este destul de mare pentru a-i umple imaginarul. Intuitiv

Pentru inteligenţa umană, intuiţia este echivalentul vitezei luminii. Inventiv

„Trebuie să ai libertatea de a inventa (sau de a crea) pentru a inventa libertatea” (Paul Ricoeur). Mercenar

Un mercenar este un individ care nu depinde de nimeni şi de care nimeni nu depinde, ca orice Creativ care se respectă. Nepăsător

Pentru că se risipeşte fără să-i pese. Nonconformist

Să se conformeze la ce? Când este propriul său model, alegerea se face repede. Observator

Cel care observă vede tot ceea nu observă acela care vede. Pasional

Inima se face vinovată de foarte multe dintre greşelile a căror întreagă responsabilitate o poartă mintea. Perspectivă (simţul) Perspectiva unui Creativ este multipolară. Pionier

Vrea întotdeauna să fie un precursor, chiar dacă ceilalţi îi vor fura ideile. Poet

De ce n-a cucerit poezia minţile acestui secol? Pentru că poeziei îi lipseşte atracţia faţă de cuvinte şi plăcerea tăcerilor care le preced! De ce a atins poetul culmile mediocrităţii? Poate pentru că poetului îi lipseşte angoasa frumuseţii cuvintelor din care se naşte! Polemic

Nu-i place să le cânte altora în strună. Popularizator

Ceea ce se înţelege uşor se asimilează bine. Priceput

Priceperea îşi bate joc de instruire. Dar priceperea nu-şi este suficientă. Are nevoie de instruire pentru a exista. Proactiv

Gândeşte mai repede decât îl urmează umbră. Prolific

Ideile se îngrămădesc la porţile conştiinţei. Şi când porţile se deschid, vine potopul. Provocator

Creativul trezeşte conştiinţe. Şi majoritatea conştiinţelor detestă să fie trezite brusc. Schimbător

Când instinctul schimbă direcţia, trebuie să ştii să iei o curbă în ac de păr fără să ieşi în decor. Asta îl face pe Creativ mai imprevizibil decât buletinul meteo. Secund

Creativul este ideal pentru locul secund şi foarte nepotrivit pentru locul întâi. Superstiţios

Superstiţia este un scaun confortabil, ale cărui picioare se sprijină pe îndoielile Creativului, fără ca totuşi să le distrugă.

Supravieţuitor (instinct de)

Pentru a supravieţui, trebuie să ai o viaţă pasionantă sau să faci în aşa fel încât să devină astfel. Visător

Nu toţi visătorii îşi construiesc castele în Spania. Chiar şi un vis trebuie să fie raţional ca să se împlinească; şi se împărtăşesc cu mai multă plăcere visurile decât beneficiile obţinute atunci când acestea se realizează.

Dar şi…

— Creativul este un individ flecar, dar captivant când vorbeşte despre ceea ce-i excită neuronii. Mai trebuie să ştie să-şi controleze direcţia, pentru că este incapabil să meargă drept la ţintă.

— Mistic sau pasionat de misterele vieţii, pentru un Creativ, niciun secret nu este inviolabil sau tabu.

Curiozitatea lui nu cunoaşte limite. Totul este permis, chiar dacă nu totul este posibil.

— Creator inspirat şi fecund, chiar prolific, este capabil să se confrunte cu mai multe sarcini deodată, fără să le încurce. Unul dintre confraţii mei scrie trei lucrări în acelaşi timp. Trece fără probleme de la una la alta, aşa cum unii libertini îşi schimbă amantele.

— Empiric, înzestrat cu o inteligenţă analogică, este omul soluţiilor, cel care combină contrariile şi descoperă

lucruri inedite şi talente adormite. Dar adesea se loveşte de lipsa de entuziasm a persoanelor al căror talent îl descoperă. Entuziasmul şi nerăbdarea îi aduc deservicii şi îi alterează capacitatea de comunicare cu ceilalţi. Această reacţie de respingere a celorlalţi merită o explicaţie amănunţită. Este vorba, de fapt, despre o reacţie de apărare împotriva unei poluări emoţionale al cărei secret îl deţin Creativii.

— Creativul este la fel de narcisist ca Narcisicul şi avid de manifestări de tandreţe care să-i flateze orgoliul. Le savurează ca pe nişte bomboane fine. Susceptibilitatea este pentru el călcâiul lui Ahile. Când un scriitor Creativ (din fericire, nu toţi fac parte din aceeaşi tipologie) pierde cota la public, îşi scrie autobiografia pentru a acoperi această carenţă afectivă care îl răneşte profund.

— Creativul este bărbatul sau femeia-oximoron. Ea va iubi urâţenia în ceea ce are ea sublim, iar el va iubi frumuseţea pentru urâţenia pe care o ascunde. Oximoronul este o figură retorică ce constă în asocierea a doi termeni antinomici. Noţiunea de „luminozitate întunecată” folosită de Corneille este cel mai celebru exemplu.

— Excelent actor, vă va face să credeţi orice ca să vă fie pe plac şi să vă atragă bunăvoinţa, dacă-i puteţi fi de folos. Contrar impresiei pe care o lasă, Creativii sunt adevăraţi oportunişti şi fals spontani.

— Este, din păcate, ciclotimie, având un temperament arţăgos. Când totul merge prea bine, are nevoie de o provocare ca să renască. Pentru el, eşecul nu este decât o etapă obligatorie în căutarea Graalului. Oricât de curios vi s-ar putea părea, în afară de cazul în care faceţi parte din mica familie a Creativilor, aceştia sunt bărbaţi şi femei de acţiune, în aceeaşi măsură ca Tribalii, Challengerii sau Narcisicii. Toţi patru sunt Ofensivi.

— Creativul este un individualist înrăit, care trăieşte în lumea lui şi o împărtăşeşte cu dificultate pe a celorlalţi.

Această caracteristică face din el un fals sociabil şi un individ care se izolează de bunăvoie în mijlocul mulţimii. Consecinţă: are puţini prieteni adevăraţi şi noile cunoştinţe îl evită.

— Este foarte superstiţios, deşi nu vrea s-o arate. Dar este, oare posibil să iubeşti fantasticul fără să crezi în imposibil? Vă întreb.

— Vulnerabil pentru că este epidermic, Creativul este uşor de jignit, dar nu şi ranchiunos.

— Curajul Creativului este un mister. Nu este îndrăzneţ, ci temerar. Va cuteza să se lanseze într-un domeniu virgin fără să-i pese de finalitate sau de rentabilitatea investiţiei sale. Creativii sunt soldaţi proşti în cazarmă, dar devin elementele cele mai temerare în vreme de război şi vârf de lance al companiilor în luptă. Mizează mult pe noroc şi, în general, scapă fără probleme.

— Mulţi Creativi au fost în copilărie nişte leneşi. Nu reuşesc să se supună conformismului sau să adere la realităţile convenţionale, ceea ce îi îndepărtează din start de sistemul de gândire unic, impus în mediul şcolar şi academic.

— Creativul este atât de implicat în (pre) ocupările sau pasiunile sale, încât adesea este absent din mediul familial sau din viaţa de zi cu zi.

— Foarte potriviţi pentru locul doi, nepotriviţi pentru locul întâi, mulţi Creativi se lansează în afaceri, şi majoritatea trebuie să treacă prin mai multe eşecuri sau falimente înainte de a-şi găsi drumul potrivit care le dă dreptul la primul loc pe podium. Majoritatea ajung la linia de sosire foarte târziu în viaţă.

— Creativii provoacă sau trezesc conştiinţele adormite. Nu tuturor le place această caracteristică. Este întotdeauna mai confortabil să trăieşti fără să ştii adevărul decât să-l înfrunţi cu mâinile goale, aşa cum fac Creativii.

— Creativul îşi este deopotrivă cel mai aprig duşman

şi cel mai bun prieten. Greu de controlat, dar Creativul are nevoie de acest antagonism pentru a simţi fabulosul şi a reconcilia personalităţile contrare care îl sfâşie. Majoritatea Creativilor sunt victime ale unei dedublări de personalitate fără de care n-ar fi creatori. Există nebunii creative, chiar delirante, care nu trebuie tratate, căci remediul ar putea fi mai periculos decât răul, necesar supravieţuirii Creativului. Astfel, poetul Rainer Maria Rilke, un Creativ care suferea de o depresie cronică, a refuzat să facă psihanaliză, pe care i-o propunea prietenul său Lou Andreas-Salome, de teamă să nu-şi distrugă sursele de inspiraţie.

Derapajele creativităţii

Dincolo de un anume nivel emoţional intră în acţiune circuite de neuroni speciali. Funcţionarea lor se asociază cu nişte emoţii care pot merge de la beţia succesului până la sentimentul de armonie. Se întâmplă ca, într-o ambianţă emoţională foarte încărcată, aşa cum este aceea a unui concert rock, o ceremonie religioasă sau un mare meci de fotbal, unii să intre brusc în armonie totală cu vecinii. Aceste circuite de neuroni au efecte asemănătoare celor produse de cocaină, LSD sau amfetamine. Senzaţiile care decurg de aici sunt asemănătoare celor din meditaţia yoga.

De la euforie la exaltare

Reacţiile biochimice se blochează într-o fază de euforie, care în engleză poartă numele de *elation*; nivelul unui hormon cerebral, serotonina, este, în acel moment, anormal de scăzut. Or, acest hormon joacă un rol important în reglarea emoţiilor. Din clipa aceea, individul nu mai poate gândi. Se simte transportat, are senzaţia de a fi atins Adevărul unic, un adevăr asupra căruia nu se mai revine. Pierde orice simţ al realităţii, debordează de energie şi, adesea, simte o excitaţie sexuală. Această stare corespunde unei „experienţe religioase primare”. Exaltarea îl face, deci, pe Creativ să devină megaloman,

mistic… sau ambele.

Intervin modificări biologice cerebrale, în urma cărora persoana exaltată îşi pierde capacitatea de a recunoaşte o greşeală sau de a se îndoi de sine: devine rigidă şi arogantă.

Dat fiind că sunt incapabili să-şi schimbe comportamentul, rigiditatea laureaţilor Creativi poartă în ea germenii viitorului eşec. Ciudat paradox: odată atinsă beţia succesului, Creativul devine mai puţin inteligent decât înainte. Vă amintiţi de reacţia celebrului boxer Cassius Clay atunci când a câştigat campionatul mondial? A fost o performanţă frumoasă, dar a avut asupra lui un efect exagerat. A făcut un salt în infinit şi a strigat: „Sunt un Dumnezeu”. Din acea zi măreaţă şi-a luat numele de Mohamed Ali…

Cu siguranţă ar putea fi citate multe alte exemple de celebrităţi care au trăit o supraapreciere asemănătoare. Unele persoane orientate către un obiectiv himeric dau dovadă de o combativitate plină de vitalitate. Dar, dacă în căutarea lor ajung până la apariţia bruscă a exaltării, înflăcărarea poate căpăta aspectul unui militantism sau al unui prozelitism încrâncenat. Mulţi kamikaze sau terorişti aparţin acestei categorii de indivizi şi sunt, foarte probabil, Creativi care n-au putut să se realizeze decât prin autodistrugere.

De la aneantizare la admiraţie

Această schimbare a ordinii sentimentelor are un fundament biologic. Când starea de disperare se prelungeşte anormal, printr-un mecanism încă imperfect elucidat, secreţia de serotonină scade brusc. Negarea de sine devine atunci iluminare. Istoria este plină de astfel de personaje charismatice, care au atras după ele mulţimile abuzate… Când această „reacţie neurobiochimică” devine cea mai mare preocupare din punct de vedere social, cei care trăiesc o astfel de experienţă sfârşesc într-o

„instituţie a adevărului” sau o sectă. Şi sunt foarte multe de acest gen. De-a lungul istoriei, au existat nenumărate instituţii care au pretins că se află în posesia Adevărului Pur, care poate salva popoare, ba chiar întreaga umanitate. Vocaţia lor pentru Universal le conferea misiunea de a arunca anatema asupra concurenţilor şi de a se consacra masacrării spiritelor recalcitrante faţă de dominaţia lor. Dar se produce şi un alt fenomen, într-un fel şi mai îngrijorător: în sânul instituţiei aflate în posesia adevărului, cei „puri” încep să se excomunice între ei, „aleşii” se apucă să se denunţe reciproc Inchiziţiei, şi elita sfârşeşte prin a-şi extermina complicii de odinioară. De la Robespierre la Stalin, de la Pol Pot la ayatolahul Khomeyni, apostolii iubirii sau ai urii universale au bătut toate recordurile de intoleranţă şi oroare. Savonarola a fost ars pe rug, Hitler s-a sinucis în adâncul buncărului său, Francisc de Assisi a avut o înclinaţie specială pentru sacrificii. Şi, totuşi, aventura lor mistică evidenţiază acelaşi mecanism neurobiochimic şi arată foarte bine cum delirul care pune stăpânire pe un creier se transmite mulţimilor. Ne aflăm în prezenţa unor evenimente care s-au repetat de multe ori în decursul istoriei şi care rămân, în esenţă, îngrijorătoare. Creativii nu sunt toţi nişte copii naivi. Din păcate.

În concluzie

Guy Corneau spunea: „... o problemă cu care se confruntă în special Creativii ţine de faptul că, în lumea creştină, am învăţat să vorbim despre Creator, despre creaturi şi despre Creaţie. Fiind de acord cu un asemenea vocabular, noi, creaturile, îi plasăm în afara noastră pe Creator şi Creaţia. Vreau să subliniez că această concepţie riscă să ne pună pentru totdeauna în postura de penitenţi, admiratori ai celor care îndrăznesc să creeze şi victime ale împrejurărilor vieţii, ignorând faptul că noi suntem cei care creăm aceste împrejurări. Să nu ne dăm seama că

realităţile noastre emană în mare parte din puterea creatoare de care dispunem înseamnă să rămânem străini de noi înşine.”[14]

Pentru a ilustra această idee absolut fabuloasă a lui Guy Corneau, vă propun o poveste edificatoare, al cărui protagonist sunt şi din care păstrez încă în amintire înlănţuirea surprinzătoare a faptelor care au stat la originea carierei mele de scriitor. Eu i-aş spune sincronie, dar vă las pe dumneavoastră să judecaţi.

Stăpânul destinului

1993! *Sunt gata să părăsesc Franţa ca să mă întorc în Belgia. Primele mele trei cărţi au fost nişte eşecuri monumentale. Trebuie să recunosc, erau nule. Editura care m-a publicat a dat faliment. N-am găsit altă editură pentru proiectul unei cărţi având ca subiect energiile pozitive. Editurile sunt un mediu profesional închis. Se pătrunde greu şi se iese foarte, foarte repede când ai un rateu sau două în CV. Se pare că, în Franţa, o persoană din trei ascunde în sertar un manuscris. Franţa numără 60.000 de scriitori publicaţi şi circa o mie care trăiesc exclusiv din scris. Nu se poate spune că e mult*! *Pepinieră de talente sau arta promovării. Intervenţia media este adesea salutară pentru salvarea unei cărţi bune sau proaste de la eşec. Diferenţa este că cea proastă nu beneficiază de recomandare pe cale orală, care face un succes din cea bună.*

Fondurile mele sunt pe ducă, dar am din ce să rezist încă o lună înainte de a mă abandona în mâinile destinului. Cu două luni înainte *am dat câteva cărţi cu autograf unor clienţi amabili la o librăreasă din Remiremont, care se pregătea să închidă magazinul. Perdanţii se atrag. Mi-a mărturisit speranţa ei de a găsi de lucru în regiunea pariziană. Generos din fire, i-am promis să o duc la o*

14 Victime des autres, bourreau de soi-même. Les Éditions de l'Homme. 2003

franciză Leclerc din suburbii. Ea caută de lucru, şi Pierre B., patronul unui supermarket, vrea să angajeze un responsabil de librărie de mai multe luni. Aparent, o marfă rară atunci când salariul nu e stimulant! *în ajunul întâlnirii, Pierre mă caută ca să-mi spună că a găsit librarul pe care îl căuta şi că anulează întâlnirea. Îi explic că nu pot lua legătura cu librăreasă din Remiremont ca să anulez întâlnirea, trebuie s-o primească, aşa cum a promis. Vine de departe. Situaţia mă irită. Ca şi cum nu aş avea alte griji. Propria mea soartă este pecetluită. Mă voi întoarce în Belgia cu coada între picioare. A doua zi, librăreasa se prezintă aşa cum am convenit şi o duc cu maşina la întâlnire, fără să-i spun că postul e deja ocupat. „Au fost odată o fiinţă proscrisă şi un paria care se urau pentru că erau nevoiţi să se vadă…" Bun început pentru un roman*! *Pierre a intrat în joc. A primit-o pe librăreasa în biroul lui, fără să-i spună că găsise deja colaboratorul pe care-l căuta. În sâmbăta aceea avea loc un eveniment în supermarket. Câţiva scriitori celebri veniseră pentru o sesiune de autografe. Joffo şi Cauvin se ignoră. Cititorii stau la coadă. Irene Frain dă autografe pe bandă rulantă. Alţii, ale căror nume le-am uitat, se împing la porţile celebrităţii în supermarket, aşezaţi pe scaune pliante din plastic. Pierre, mare domn, invită pe toată lumea să ia masa în familie la pizzeria din colţ. Mă pregătesc s-o şterg. Nu am dispoziţia necesară. El mă prinde şi mă trage de mână.*

— Vino să mănânci cu noi!

Îmi arată un loc în faţa unui necunoscut care glumeşte tot timpul. Facem cunoştinţă. Este responsabil al sectorului supermarket de la Hachette. Un oarecare Guy F. Nimic interesant pentru mine, doar un negustor! *în lipsă de altceva mai bun, ne manifestăm simpatia şi, până la urmă, îi mărturisesc cu jumătate de gură epilogul anunţat al aventurii mele editoriale ratate. El îmi dă cartea lui de*

vizită şi îmi propune râzând să-l sun după weekend. Încă o promisiune făcută la un cocktail!

Vorbe aruncate la beţie! *Prânzul continuă cu veselia superficială a musafirilor. O oră mai târziu, sunt în maşină şi cercetez cartea de vizită a lui Guy E, cu scepticism amestecat cu tristeţe. O piatră în apă*! *Parisul n-a avut nevoie de mine, şi gloria de scriitor este programată pentru o altă reîncarnare. Disperarea este un lac în care se îneacă iluziile, dar este şi un motor extraordinar, căci, se ştie, speranţa moare ultima.*

Luni dimineaţă! *Ridic receptorul. Guy îmi răspunde personal. Secretara îşi reface probabil machiajul la toaletă. E ziua mea norocoasă.*

— Nimereşti bine, îmi spune el, iau masa cu un editor de la M... Vrei să vii cu noi?

Vreau! *Speranţa zboară ca săgeata, se înfige cu vârful în adâncul visurilor mele. Poate că nu este totul pierdut. Îl întâlnesc pe editor, de fapt, coordonator de colecţie. Un anume Bernard L. Ce contează, pentru mine e Moş Crăciun. Îi explic proiectul cărţii mele. El îmi spune că ştie un editor care ar fi interesat. Bingo*! *Destul de distrat, îi pregătesc un sinopsis. Editorul mă convoacă în compania lui Bernard, Moş Crăciunul meu. Proiectul îi place şi, câteva zile mai târziu, semnez contractul de publicare cu un editor care era gata să dea faliment. Nu eram la curent cu asta.*

Mă grăbesc, aşadar, şi scriu cartea care va apărea la acelaşi editor salvat de la faliment de un franc simbolic al cuiva care a preluat afacerea. Primind fonduri, l-a pescuit pe scriitorul naufragiat. Este nevoit să-mi publice cartea care, propriu-zis, nu va fi un succes de librărie. Am avut parte de cronici în câteva reviste, printre care şi una scurtă, într-un ziar al foştilor combatanţi. Fericire! *Şi, apoi, titlul a salvat cartea de la infernul bombardării*: *Les*

Etonnants pouvoirs de l'énergie positive[15], *apărută în 1993, epuizată. În Franţa, titlul este esenţial, mai important decât conţinutul cărţii şi, uneori, chiar* decât *talentul unui scriitor. Căci vitrina este cea care face magazinul şi te face să uiţi uneori că restul nu merită efortul. Există chiar un* Dumnezeu *pentru paria editurilor*! *Am avut noroc. Marele noroc de a cunoaşte un editor milos, cu care mai lucrez şi astăzi, treisprezece ani şi douăzeci de cărţi mai târziu.*

Ce poveste ciudată, nu-i aşa? îţi dă dreptul să te întrebi cine este stăpânul destinului? Vă reamintesc gândul lui Guy Corneau: „... admiratori ai celor care îndrăznesc să creeze şi victime ale împrejurărilor vieţii, pentru că ignorăm faptul că noi suntem cei care creăm aceste împrejurări".

Există 9% Creativi, în raport cu populaţia de referinţă investigată. O valoare cu caracter relativ. După părerea mea, aceştia nu ar trebui să depăşească 5 – 6% din totalul populaţiei franceze.

10. IDEALISTUL

Trupul n-are conştiinţă, dar conştiinţa uită că este răspunzătoare de trup şi vinovată de trădările lui gestuale.

SUNTEŢI IDEALIST CA...

Emmanuelle Béait, Russell Crowe, Cameron Díaz, Meg Ryan, Véronique Genest, Jack Nicholson, Julia Roberts etc.

ÎN POLITICĂ

Jean-François Copé, Nicolas Perruchot, Daniel Vaillant etc. Rol socioprofesional: revelator/compasional Capacitate de adaptare socială: solidar/consensual Formă de inteligenţă: socială/interpersonală

Grilă gestuală: braţ stâng dominant + deget mare stâng dominant + ascultare telefonică la urechea dreaptă.

Idealistul este Defensiv, Afectiv şi Extravertit.

---

15 Uimitoarele puteri ale energiei pozitive (n.tr.)

— Nu, Liliane, eşti perfect capabilă să reuşeşti.

— Dar nu am decât o lună la dispoziţie. E ca şi cum aş învăţa o simfonie dimineaţa, şi seara ar trebui se interpretez în faţa publicului. E o bătălie pierdută. Nu-mi rămâne decât să ajung în şomaj.

— Te asigur că se poate, totul depinde de profilul tău psihogestual.

O spun mai mult ca s-o împiedic să se descurajeze decât din convingere. Dar, uneori, sugestia funcţionează mult mai bine decât *logica.*

— Ştiu. Mi-aţi spus că sunt o Idealistă. Deci, ce schimbă asta?

— Asta schimbă multe. Profilurile Idealiste sunt perfecţioniste şi, mai ales, foarte încăpăţânate. Când vor să reuşească, e greu să le stai în cale.

— Asta aşa e. Deşi toată lumea a fost împotrivă, eu mi-am dorit un boa de ziua mea, prietenul meu mi la dăruit şi apoi s-a mutat. I-e frică de şerpi. Dar continuăm să ne vedem. La el. Liliane este o tipă formidabilă. Este învăţătoare la şcoala japoneză. Predă muzica la clasele primare. Din păcate, nu vorbeşte şi nici nu înţelege japoneza, cu toate eforturile pe cât de meritorii, pe atât de scumpe de la Berlitz. Direcţia şcolii i-a dat trei luni ca să înveţe să comunice cu copiii cărora le predă solfegii. Suntem la începutul lunii iunie. Dacă, la începutul şcolii, Liliane nu se va descurca suficient pentru a se face înţeleasă de micii ei elevi, va fi înlocuită cu o învăţătoare de origine japoneză.

Panică la bord. Liliane nu-şi permite să piardă salariul bun pe care îl primeşte. Îmi mărturiseşte îngrijorarea ei. În ceea ce mă priveşte, sunt oarecum neliniştit, în măsura în care este dificil să găseşti un profesor de japoneză care ar accepta să predea unei eleve în stare de autohipnoză, fără să fi folosit el însuşi metoda.

Impresionat de rugămintea ei de a o ajuta, dau o serie de telefoane, la întâmplare. Şansa îmi surâde, găsesc până la urmă un student japonez care acceptă să predea în condiţiile cerute. Accentul lui, la fel de belgian ca al meu, nu-mi prevesteşte nimic bun.

— Chiar sunteţi japonez? întrebarea mea stupidă îl face să râdă. Stabilim o întâlnire. Tânărul care se prezintă la cabinetul meu este realmente de origine asiatică. Îi expun problema. El ezită.

— Nu sunt profesor! obiectează. Totuşi, mă asigură că stăpâneşte limba maternă. Îl las pe el să decidă: o lună de curs cu Liliane, pentru a fi în măsură să comunice cu elevii ei. Până la urmă, acceptă provocarea. Îi pun la dispoziţie o programă de predare pentru a-şi pregăti cursul după modelul didactic cerut. Opt zile mai târziu, operaţiunea poate începe.

Liliane stăpâneşte autocontrolul ocular şi celelalte posturi utile şi necesare, condiţie sine qua non *pentru a începe un curs de limbi străine sub autohipnoză. Prima zi decurge fără incidente majore. Tânărul profesor japonez este puţin derutat de viteza cu care Liliane reţine vocabularul prevăzut. Ea îi pune o mulţime de întrebări, la care el răspunde zâmbind. Liliane este pasionată, în ziua următoare, cursul continuă în acelaşi mod, cu o mică diferenţă: corpul lui Liliane se pune în mişcare pentru a însoţi memorarea vocabularului. Mâinile şi picioarele ei descriu arabescuri. Îmi jură că n-o face intenţionat. Precizez că stă culcată pe un fotoliu scund, prelungit cu un scăunel matlasat, asortat.*

După opt zile, vocabularul de bază este complet integrat şi controlul indică un nivel de memorare de peste 90%. În următoarele trei săptămâni va învăţa să converseze în japoneză fără să mai facă acele gesturi ciudate complet involuntare. Liliane a repurtat o dublă victorie. Colegele ei de la şcoala japoneză erau convinse

că, la începutul şcolii, va renunţa la cursurile de muzică. Direcţia se gândise deja la o înlocuitoare. Surpriza a fost totală atât pentru personalul didactic, cât şi pentru micii ei elevi.

PERFECŢIONIST, FANATIC, EPIDERMIC, fidel, voluntar şi excelent ascultător, Idealistul poate fi prost perceput, pentru că este prea discret sau prea secretos. Receptiv la cele mai subtile senzaţii, este în permanenţă în legătură cu ceilalţi, fără implicarea egoului. Funcţionează ca un burete care absoarbe vibraţiile sociale şi reacţionează instinctiv la ceilalţi, în funcţie de simpatii şi antipatii. Excelent interpret al adevăraţilor falşi aliaţi sau al ipocriziei unui interlocutor sub toate aspectele, Idealistul are simţul înnăscut al omenescului. Este, în primul rând, o fiinţă înzestrată cu empatie. Idealistul este antagonistul complementar al Narcisicului. În plan profesional, un cuplu Idealist-Narcisic ar fi un loz câştigător. Dar nu întotdeauna!

La fel ca Senzitivii, Idealiştii sunt excelenţi cunoscători ai sufletului uman. Pot fi întâlniţi în toate confruntările socioeconomice, la toate nivelurile de responsabilitate, de sus în jos. Integrişti, sectari, militanţi, sindicalişti, ecologişti, alterglobalişti, formatori de conştiinţe, apărători ai valorilor, ziarişti implicaţi şi mai ales excelenţi psihologi, în sensul larg al termenului, Idealiştii nu suportă să trăiască cu ochelari de cal, să lase impresia sau să simuleze fericirea într-o societate delincventă şi o umanitate suicidara. Toţi sunt luptători, şi acţiunea lor mi s-a părut esenţială într-o epocă în care conştiinţele celor de jos sunt secătuite de promisiunile celor de sus.

Culpabilitatea Idealistului

Cea mai mare problemă a Idealistului se situează la nivelul unei culpabilităţi, cel mai adesea iraţională, sub care se ascunde ca sub o mantie veche, găurită.

Culpabilitatea este unul dintre sentimentele care se pot lăuda că deţin cel mai ridicat scor psihotoxic dintre toate sentimentele poluante care copleşesc. Iraţională, ea poate fi indusă de un eveniment traumatizant. Dar un individ poate fi vinovat şi de o greşeală pe care n-a comis-o, însă a cărei responsabilitate i se impută ca urmare a legăturilor parentale sau ereditare, atât incoercibile, cât şi inconturnabile, care îl apropie de adevăratul vinovat. Inevitabil, ne ducem cu gândul la fabula *Lupul şi mielul* a lui La Fontaine.

Dacă vă simţiţi vinovat fără un motiv real, priviţi întotdeauna lucrurile detaşându-vă de formulele de-a gata care v-au fost servite în timpul copilăriei sau adolescenţei. Sfatul este valabil pentru toată lumea, dar mai ales pentru aceşti fanatici ai cuvântului, şi anume Idealiştii. Conform anchetei noastre pe teren, ei reprezintă cel puţin 16% din populaţie şi sunt aproape toţi împătimiţi ai lecturii. Câtă vreme vor exista Idealişti într-un număr suficient, sectorul editorial va continua să supravieţuiască şi scriitorii să-şi încaseze drepturile de autor. În unele ţări, unde lectura este adesea limitată la câteva lucrări pioase, Idealiştii sunt în minoritate.

Latura întunecată

Indivizii care au un caracter obsesional, cum sunt Idealiştii, simt nevoia să controleze totul. Vor să-şi controleze viaţa blocând-o într-un scenariu liniştitor, în care totul este aranjat, organizat, curat, mereu impecabil şi ireproşabil. Idealiştii nu-şi suportă slăbiciunile. Totul trebuie să fie cât mai aproape cu putinţă de perfecţiune. Greşelile, întârzierile, neprevăzutul sunt trăite ca nişte agresiuni care le alimentează ideile fixe sau frământările obsesive. Viaţa instinctuală a unui Idealist este impregnată de o agresivitate latentă împotriva căreia luptă în permanenţă. Personalitate obsesivă clasică, Idealistul are avantajul de a şti să se îndoiască de el însuşi, dacă asta îl

ajută să-şi înţeleagă jocul.

Profilul psihic al Idealistului

Iată, în ordine alfabetică, principalele dumneavoastră calităţi dacă vă identificaţi cu profilul Idealist:

Artizan

Artizanul are inimă de artist, pragmatismul unui tehnician şi inima unui bun lucrător.

Auster

...pentru că e rigid. Autodisciplinat

...pentru a fugi de propria dezordine mentală sau intelectuală. Bricoler

...ca un ştrumf ingenios. Cârcotaş... de serviciu. Cinstit

...până în vârful unghiilor. Conformist

...pentru a-şi linişti angoasele. Contestatar

Nu-i daţi niciodată ocazia să tacă, pentru că un Idealist care tace este un individ care se schimbă fără avertisment. Curajos

Are nevoie de curaj ca să nu se descurajeze. Critic

...dar constructiv. Democrat

...pentru că are simţul înnăscut al împărţirii corecte. Datorie (simţul)

Căutarea puterii trece prin supunerea faţă de datorie. Ecologist

Dacă toate profilurile ar fi aşa, râurile noastre ar fi limpezi ca apa de izvor şi cei care poluează s-ar afla după gratii, condamnaţi pe viaţă. Econom întreţinerea unui Idealist nu costă niciodată scump. Efort (simţul)

Singurul efort care merită este cel care nu cere niciunul. Efortul nu este decât combustia perseverenţei. Exigent

...faţă de el însuşi. Fan înrăit

Se iubeşte prin intermediul idolului. Fidel

La bine şi la greu. Frustrare (rezistenţă bună la)

...pentru că frustrarea este latura comună tuturor

perfecţioniştilor. Hotărât

Nu aveţi cum să-l faceţi să-şi schimbe părerea fără să provocaţi o criză de conştiinţă violentă. Indecis

Singura decizie pe care n-a luat-o niciodată este să nu ia niciuna. Inferioritate (sentimentul de)

A se simţi egal cu sine însuşi este un ideal la care aspiră Idealistul, dar, ca un făcut, ţinteşte mereu prea jos. Îndemânatic înzestrat cu o bună îndemânare, rareori se întâmplă ca Idealistul să aibă două mâini stângi, încăpăţânat

…pentru că este perseverent. Legalist

Pentru că detestă combinaţiile şi, cu atât mai puţin, aranjamentele. Loial

Pentru că este fidel. Maniac

…dar nu militant. Neîncrezător. Se lasă adesea păcălit. Neliniştit

…pentru că nimic nu durează niciodată atât cât ar vrea. Nemulţumit

Pentru că este perfecţionist. Observator

…dar nu participativ. Vede ceea ce altora le scapă, dar rareori se întâmplă să (re) acţioneze în flagrant delict. Parolist

Când un Idealist îşi dă cuvântul, nu-l ia niciodată înapoi. Pasiv (uneori prea)

…pentru că este prins între îndoială şi teama de a nu plăcea. Pedagog

…pentru că are simţul bunei educaţii. Perfecţionist

Binele e sluga mai binelui, dar nu stăpânul lui. Perseverent

Nu trebuie niciodată să măsori distanţa înainte de a o fi parcurs. Perspicace

Nu este văr cu ciclopul.

Pesimist

Fie că este pe jumătate plin sau pe jumătate gol, nimic nu schimbă faptul că paharul este deja început.

Politically corect

Este mai bine să taci atunci când te temi de ce gândeşti. Punctual

Punctualitatea este pentru anxios ceea ce este întârzierea pentru depresiv. Practic (simţ)

…pentru că nu-i place fantezia dezlănţuită. Precaut

…pentru că nu ştii niciodată ce se poate întâmpla.

Prevăzător

…din acelaşi motiv.

Productiv

…dar nu întotdeauna rentabil. Psihorigid

Psihorigiditatea Idealistului este un fel de priapism emoţional. Radical

Pentru că nu-i plac jumătăţile de măsură. Răbdător

…ca un copac centenar. Rezonabil

…pentru a evita să se facă remarcat. Rezervat îndrăzneala nu este religia lui. Respectuos faţă de mediul înconjurător

Corpul este primul teritoriu pe care trebuie să învăţăm să-l respectăm. Respectuos faţă de reguli

Idealistul este piatra unghiulară a societăţii democratice.

Revendicativ

…când se simte trădat.

Siguranţă (nevoie de)

Sentimentul de nesiguranţă este înrudit cu angoasa, dar şi cu benefica îndoială.

Sentimental

Pentru Idealist, iubirea este un regat şi este nevoie de timp pentru a-l înconjura.

Solidar

…şi de încredere până la 1.000%!

Neliniştit

O viaţă fără griji e ca un caltaboş fără condimente.

Statornic

…pentru că nesiguranţa îl sperie.

Vigilent

…pentru că nu are încredere în nimeni şi nimic.

Voluntar

Când veleitarul se deghizează în voluntar, pare un copil care s-a îmbrăcat cu hainele tatălui său… în privinţa adeptului voluntarismului, el este tatăl care a îmbrăcat haina puştiului său. Şi amintiţi-vă regula de aur: nu când vrei, poţi, ci când poţi, vrei.

Dar şi…

— Personalitatea Idealistului nu este fixată în mod definitiv, ea evoluează de-a lungul vieţii, în funcţie de vicisitudinile sau, din contră, de surprizele plăcute întâlnite pe drum. Ceea ce nu este cazul tuturor profilurilor. Căci Idealistul este un perfecţionist *largo sensu*. Nu este niciodată mulţumit de rezultatul obţinut. „Se poate şi mai bine” este un laitmotiv scris pe fruntea lui în permanenţă. Un număr mare de actori şi actriţe de film aparţin profilului Idealist, nefiind însă şi cazul actorilor de teatru, care au trăsături comune cu profilul Narcisic. Orice om care vizează perfecţiunea este conştient de distanţa care îl separă de obiectiv, fiindu-i aşadar, imposibil să-şi spună singur poveşti sau să lase impresia că le crede.

— Idealistul admiră cu uşurinţă calităţile altora, dar, atenţie, se poate dovedi şi maliţios, arătând o admiraţie prefăcută interlocutorului, ca să-l tragă de limbă. Căci nu este lipsit de simţ critic, dimpotrivă, perspicacitatea este una dintre primele calităţi din palmaresul lui psihologic. Se comportă uneori ca un adevărat prinţ al Argusului, acel personaj fabulos care avea o sută de ochi, dintre care cincizeci rămâneau mereu deschişi. Nimic nu-i scapă, fiţi siguri!

— Afectuos, atent şi binevoitor în sensul cel mai larg cu putinţă. Când se implică, nu dă niciodată înapoi şi merge până la capăt. „Trei paşi înapoi, doi paşi înainte.

Purta pe cap două mere într-un coş" este un refren care i se potriveşte de minune Idealistului. Problemele apar uneori pentru că este indecis şi se implică atunci când nu mai poate alege. Şi, uneori, este prea târziu ca să recupereze timpul risipit în ezitări.

— Idealistul este confidentul ideal, emotiv şi/sau sensibil, ascultă cu atenţie fără să-l întrerupă pe celălalt înainte de a termina. Capacitatea şi calitatea de bun ascultător sunt unice printre cele opt profiluri. Este posibil să fie consecinţa directă a unui temperament timid sau rezervat, dar şi consecinţa mecanică a unei implicări auditive prea profunde. Cel care ascultă cu adevărat întâmpină adesea dificultăţi în a rupe tăcerea şi a lua cuvântul. Sigmund Freud, un Idealist, a înţeles clar acest lucru. El a inventat tăcerea pentru psihanalişti, ca pe o regulă relaţională între practician şi pacient pentru a oferi un câmp verbal complet virgin pentru ultimul şi confortul tăcerii pentru primul. Mulţi psihanalişti sunt Idealişti sau Senzitivi. Şi aceştia sunt cei mai buni psihanalişti de pe piaţă. Primii ştiu să asculte, ceilalţi simt şi împărtăşesc. Empatia este patrimoniul lor comun.

— Dispunând de un simţ al umorului insolit atunci când se relaxează, Idealistul îşi surprinde apropiaţii cu râsete nebune foarte comunicative. Totuşi, nu este propriu-zis un umorist, dar aceste râsete vin din nevoia de eliberare dintr-un comportament social puţin cam prea rigid, care îl blochează pe Idealist într-un corset afectiv. Idealiştii nu se simt niciodată în largul lor în societate, din când în când, trebuie să compenseze. Un spectacol comic este, de altfel, cea mai bună metodă antistres pe care o au la îndemână. Idealiştii adoră râsul.

— În fond, Idealistul este o fiinţă tandră şi generoasă, dar integritatea şi simţul critic pot uneori să-i enerveze pe apropiaţi sau pe colegii care îl consideră un fel de cârcotaş sau un obsesiv, ceea ce şi este în realitate. Are un aer dur,

dar aceasta nu este decât o aparenţă în spatele căreia se ascunde o fiinţă mai fragilă decât pare la prima vedere.

— Întotdeauna de cuvânt, obiectivitatea face din el o fiinţă protectoare pentru partener şi apropiaţi, încrederea într-un Idealist nu este (aproape) niciodată o investiţie proastă. Bineînţeles, există întotdeauna excepţii care dezmint regula.

— În general, Idealistul este exigent din fire, dar nu militant până la a da în insatisfacţie cronică. Este încăpăţânat, dar nu limitat. Ştie să se îndoiască de sine în cazuri de extremă necesitate, chiar dacă această renunţare la convingerile sale poate cere un anumit timp.

— Posesiv în plan sentimental, nu va fi gelos decât dacă îi daţi motive serioase de supărare. Nimeni nu vrea să-şi împartă partenerul cu un intrus, dar Idealistul este un individ care iubeşte necondiţionat şi nu-şi va bănui partenerul de infidelitate decât dacă se afişează prea mult în public cu altcineva. Lipsa de respect este singurul argument care îi poate face pe Idealişti să-şi dorească o ruptură.

— Idealiştii sunt indivizi în care puteţi avea toată încrederea, dar care nu au încredere în sine. Acesta este paradoxul personajului. Este, fără îndoială, motivul pentru care sunt atât de exigenţi cu ei înşişi. În toate studiile de teren omogene sau eterogene pe care le-am făcut, Idealiştii sunt majoritari. Perfecţiunea face parte din programul societăţii noastre, despre care toţi afirmă într-un glas că este imperfectă. Prezenţa masivă a Idealiştilor dovedeşte contrariul. Societatea occidentală preferată este un paradis social pentru restul planetei. De fapt, ea este idealizată de toţi transfugii care reuşesc să pătrundă în ea, pentru că este sinonimă cu Eldorado. Bineînţeles, există mult prea multe regiuni sărace, locuri unde oamenii sunt lipsiţi de drepturi, cele fundamentale fiind negate de stat. Dar trebuie ştiut că orice ideal are un călcâi al lui Ahile.

Iar al nostru se află în mod paradoxal în numărul prea mare de Idealişti (16%) care blochează reformele sau progresul economic al Franţei. Şi ce paradox! Idealiştii reprezintă Franţa care se îndoieşte când, de fapt, ei ard de dorinţa de a crede.

11. NARCISICUL

Corpul este primul teritoriu pe care trebuie să învăţăm să-l respectăm.

„... Este esenţial ca părinţii să se detaşeze de copil pentru a-i permite să experimenteze singurătatea, visarea. Aşa se construieşte Sinele şi aşa devii o fiinţă subiectiv determinată: o fiinţă care se iubeşte suficient pe sine pentru a-şi găsi autonomia. Iubirea de sine încrezătoare – narcisismul – este paznicul vieţii".

Serge Lebovici[16]

SUNTEŢI NARCISIC CA...

Daniel Auteuil, Richard Berry, George Clooney, Guillaume Depardieu, Yves Régnier, Hervé Vilard

ÎN POLITICĂ

Jack Lang şi Jacques Attali! Este adevărat că nu sunt mulţi care să simtă că au sufletul unui om de stat. În realitate, Narcisicii şi politica nu fac casă bună.

Rol socioprofesional: animat or/conducător

Capacitate de adaptare socială: individualist/periferic

Formă de inteligenţă: speculativă/logică

Grilă gestuală: braţ drept dominant + deget mare drept dominant + ascultarea telefonică la urechea stângă.

Narcisicul este un Ofensiv Cognitiv Introvertit.

Véronique şi Mathurin

Lui Véronique îi place să fie iubită şi mai ales să i se spună des acest lucru, chiar dacă nu i se dau întotdeauna şi dovezi. Este foarte plăcută de colegi, pentru că are de fiecare dată câte o glumă pregătită pentru a destinde

---

161 1 La Connaisance de Venfant par la psychanalyse, coll. „Quadrige", PUF, 2003

atmosfera din cancelarie în timpul pauzei. Este profesoară de istorie într-un liceu. I se potriveşte. Elevii ei o apreciază, dar şi ea face totul pentru asta. Orele ei sunt pasionante: pline de relatări istorice, uneori cam îndrăzneţe, care n-ar fi tocmai pe gustul inspectorului de la minister. Divorţată de un coleg, profesor de matematică, a început o relaţie cu un alt coleg, profesor de fizică şi chimie. De la un om de ştiinţă la altul! Cuplul nu merge grozav, dar ea încearcă să aranjeze lucrurile de fiecare dată când se ceartă. Se gândeşte la o nouă despărţire ca la un eşec afectiv pe care nu şi-l permite. William, partenerul ei, nu se află nici el la prima încercare matrimonială. Este un Cartezian riguros, la fel ca partenerul precedent al lui Véronique. Compatibilitatea emoţională dintre un Narcisic şi un Cartezian este adesea problematică. Véronique nu o ştie, dar sora ei mai mare, psiholog şcolar, i-a deschis ochii. Îşi dă seama că se combină cu clone de-ale tatălui ei, un profesor de franceză, aflat acum la pensie, cu care a fost întotdeauna în conflict deschis. Pare îndrăgostit de ea şi un alt coleg de liceu, dar acesta nu i-a făcut niciodată declaraţii. Este un tânăr timid, cu câţiva ani mai mic decât Véronique şi care ocupă postul de consilier principal pe probleme de educaţie. Véronique îl consideră un bun camarad, uneori cam cârcotaş, dar foarte implicat în meseria lui. Elevii se tem de el şi îl respectă. Se numeşte Mathurin, un prenume greu de dus, care nu pe puţini îi face să zâmbească şi atrage tot felul de tachinări.

*Într-o seară de toamnă, profa de istorie se întoarce la liceu distrusă. Şi-a pierdut cheile de la casă. Mathurin face inspecţia sa*lilor *de clasă înainte de a închide şcoala pe timpul nopţii.*

— Şi William? o întreabă el pe Véronique.

— Nu ştiu unde e. La telefon intră mesageria vocală. L-am sunat deja de cel puţin zece ori. Nu răspunde.

— Ţi-aş propune să vii la mine şi să aştepţi acolo

până se întoarce. Asta nu e vreme să stai afară în faţa

Plouă cu găleata. Lui Véronique nu-i convine situaţia, dar n-are încotro. Acceptă ospitalitatea colegului său. Miezul nopţii. William tot nu răspunde. Mathurin traversează oraşul cu Véronique în spate, pe Yamaha lui, ca să se ducă să sune la uşa apartamentului. Nimeni. Se resemnează să se întoarcă la Mathurin.

— Ce poveste! în orice caz, n-am să uit asta, mârâie ea.

— E prima oară când nu se întoarce?

— Da, nu…

Véronique ezită să se confeseze. În ultima vreme, William i-a făcut deja figura de mai multe ori. Nu ştie de ce, dar partenerul ei are un comportament ciudat: n-o mai sărută pe gură când se revăd; de multe ori, doarme pe canapeaua din salon, pretextând că are insomnii. De fapt, n-au mai făcut dragoste de luni de zile. În noaptea asta, Véronique va ocupa patul lui Mathurin, fără ca Mathurin s-o ţină de mână. El s-a culcat în camera de zi pe o saltea pneumatică. În seara următoare, obligat să dea explicaţii, William sfârşeşte prin a recunoaşte că are o legătură şi îşi strânge în grabă lucrurile. Adio William, bun-venit tristeţe. Mathurin este răbdător. Nu se va folosi de situaţie ca să-şi arate sentimentele. Trebuie spus că nici nu e vreun Adonis. E lung şi slăbănog, cu un început de chelie în creştet şi cu o pereche de ochelari groşi pe nas, care îl fac să semene cu Woody Allen în format XXL. Şi Véronique acordă importanţă imaginii. Mathurin o ştie foarte bine. Ca orice individ cu profil Idealist, ia o decizie capitală, şi anume aceea de a cuceri inima lui Véronique. Începe prin a se înscrie la o sală de fitness la care va merge zilnic, cât se poate de discret. Într-o dimineaţă, intră în cancelarie fără ochelari. Mathurin şi-a pus lentile de contact. Mai mult, a adoptat tunsoarea zero. Este deja de nerecunoscut. Evident, toată lumea îl tachinează. „Eşti îndrăgostit? Ţi-ai

schimbat lookul? *Super, amice*! *O să le dai gata pe fetele din liceu, fii atent să nu ajungi pedofil*!" *Trec mai multe luni, primăvara potrivită întâlnirilor dă târcoale. Cireşii japonezi sunt în floare în curtea şcolii. La atac*! *Mathurin trage o fugă până la Paris ca să-şi schimbe garderoba. El care întotdeauna purta costume vechi, prost croite, s-a schimbat radical*: *jeanşi Lee Cooper, asortaţi la un sacou din* în *deschis la culoare. Poartă un tricou Lacoste. Vechiul ceas ajunge la gunoi. Supervizorul şi-a luat un Rolex de pe net. Un chilipir. În privinţa pantofilor clasici cu botul rotund, ei au fost înlocuiţi cu o pereche de adidaşi. Dar beneficiul cel mai uimitor al acestei metamorfoze este acela că elevele fluieră după el pe coridoare. Răţuşca cea urâtă s-a transformat în lebădă. Mathurin a devenit un atlet zâmbitor, cu muşchii la vedere, umeri laţi şi abdomen plat, cu muşchi precum cubuleţele de ciocolată. Metamorfoză. Încurajat de acest succes din partea cunoscătorilor, va îndrăzni s-o invite pe Véronique la cină, iar Véronique se va îndrăgosti nebuneşte de băiatul frumos pe care, practic, îl ignora, complet cu câteva luni înainte.*

Ca să vă spun tot, sunt perfect complementari în plan psihogestual, dar, mai ales, Mathurin, devenit Mat pentru intimi, nu este o clonă a tatălui lui Véronique. Povestea durează de cinci ani. Mat şi Véronique sunt tot împreună. Se gândesc să-şi oficializeze relaţia, căci Véro este însărcinată în trei

Preocupat de imaginea lui publică şi simţind mereu nevoia de a face impresie! Victimă a modei, promotor, catalizator, comunicator, „zvonist" de geniu, Narcisicul este antagonistul complementar al Idealistului. Carburantul Narcisicului este senzaţia, iar al Idealistului, sentimentul. Sentimentele şi senzaţiile se îmbogăţesc reciproc pe toate planurile. Narcisicul îl va aprecia pe Idealist pentru senzaţiile pe care i le procură. De exemplu, mândria de a fi la braţul unui bărbat frumos, în ceea ce o

priveşte pe Véronique. Idealistul îl va aprecia pe Narcisic pentru sentimentele pe care le are pentru acesta din urmă. Datorită lui Véronique, Mat s-a transformat, recunoştinţa făcând parte din gama de sentimente pe care le încearcă pentru ea.

Portretul unui Narcisic

Există două feluri de narcisici: primul trăieşte prin, pentru şi datorită imaginii sale, al doilea are nevoie să fie recunoscut, admirat, sărbătorit sau ridicat în slăvi pentru meritele, talentele sau statutul pe care l-a cucerit după o luptă grea.

Psihanaliştii consideră că narcisismul este dovedit atunci când toată energia libidoului este investită în Eu. Aşa se explică de ce femeile frumoase sau bărbaţii perfecţi sunt, în general, proşti la pat. Vă amintesc că libidoul este sinonim cu energia sexuală. (Dacă nu sunteţi sublim, nu faceţi parte din familie, liniştiţi-vă!)

În dezvoltarea personalităţii, stadiul narcisic primar este cel al copilului care încă nu s-a diferenţiat de lumea exterioară. Căutările Narcisicului adult rezultă din acelaşi proces. A rămas un copil în planul afectelor, pentru că n-a fost recunoscut ca un adult de apropiaţii lui. De fiecare dată când a reuşit să obţină un rezultat pozitiv, recompensa aşteptată a fost neglijată sau direct negată. Absenţa tatălui va fi cea care va impulsiona cariera sau reuşita fiicei. Refuzul de a aproba talentul unui copil este ceea ce îl va determina pe acesta să lase în urmă casa părintească pentru a reuşi acolo unde părinţii nu vor mai putea să-l împiedice sau să-l anuleze.

Fan înrăit…

Numeroşi tineri se simt atraşi de meserii artistice pentru că toată energia lor libidică este investită într-o căutare a recunoaşterii individualităţii proprii, o personalitate pe care nu au posibilitatea să şi-o afirme în cadru familial.

„Aş fi vrut să fiu artist”. Cei mai mulţi *groupies* sau fani sunt, de altfel, victime ale aceloraşi tulburări ca ale starurilor pe care le susţin cu fervoare. Se comportă ca un „sine fals”, pentru a se putea identifica cu idolii lor care, paradoxal, nu pot exista decât prin fanii lor. Această nevoie de recunoaştere a unui talent este un mod de sublimare a unei non-recunoaşteri a Eului. Cu cât nevoia de recunoaştere este mai imperativă, cu atât subiectul este mai susceptibil să devină celebru dacă are norocul să fie înzestrat cu talent.

Profilul psihic al Narcisicului

Iată în ordine alfabetică, principalele calităţi pe care le aveţi dacă vă identificaţi cu profilul Narcisic:

Actor

…pentru că este cameleonic.

Animator îi place să se privească în oglinda altora.

Senzitiv

Are simţul tactil foarte dezvoltat.

Amăgitor

Până la urmă, amăgirea nu este decât un adevăr care îşi aşteaptă clipa… sau avantajele.

Artist

Cel care pretinde că n-a visat niciodată să fie artist este un mincinos.

Cameleon social

Se adaptează la toate mediile cu uşurinţa unui Relaţional.

Capricios

Ca un star de cinema!

Cheltuitor

Este singurul care ştie să joace transformând pierderea în câştig.

Comunicare (rege al)

Pe buzele lui, cuvintele prind viaţă, frazele capătă culoare şi toată lumea îl crede.

Descurcăreţ

Se „scoate” întotdeauna. Uneori te întrebi pe unde o fi trecut?

Dezinvolt

Nu vă lăsaţi înşelaţi de aparenţe! Dezinvoltura lui nu este decât o seninătate de carnaval, dar asta îl caracterizează.

Echivoc

Cultivă simţul nuanţelor până la ambiguitate.

Elitist

…pentru că îi place să trăiască printre puzderia de stele.

Elocvent

Trebuie să ştie să se exprime pentru a se face înţeles.

Entuziast

Entuziasmul are meritul de a-i întineri pe cei care abuzează de această stare.

Epicurian

Cel care îşi organizează timpul este un funcţionar, cel care şi-l umple este un epicurian.

Estetic (simţ)

Frumuseţea este, uneori, de o incredibilă urâţenie şi această urâţenie este, inevitabil, frumoasă. Excentric

Să fii tu însuţi, dar de fiecare dată altul. Exclusivist

Toţi pentru unu, totul pentru mine. Expansiv

…pentru că este afectuos şi foarte demonstrativ, în stilul: „Ador…”

Extravagant

…pentru că este excentric.

Filosof

Filosofia este arta de a strâmba din nas în faţa cuvintelor pentru a face din ele concepte. Generos

Pentru orice Narcisic, banul este un excelent stăpân şi un execrabil servitor. Imagine (simţul)

Nu uitaţi niciodată că imaginea de sine se

construieşte prin ochii celorlalţi. Interactiv

Viaţa lui e un fel de joc video în care are rolul principal. La modă şi în tendinţe… cât mai mult, dacă se poate. Nesăţios

Niciodată nu este de ajuns. Militant

Se implică în orice luptă când crede într-o idee, într-o grupare sau într-un proiect. Mobil

Nicio distanţă nu este îndeajuns de greu de atins ca să-l poată face să dea înapoi. Optimist

Este domnul sau doamna întotdeauna, veşnic în opoziţie cu domnul sau doamna Niciodată. Original

Narcisicul nu se teme să şocheze, se teme mai ales să nu treacă neobservat. Participativ

…pentru că este militant şi democrat. Partizan

Nu poate rămâne niciodată neutru. Promotor

Se va face luntre şi punte pentru a promova un produs, o idee sau un serviciu care îi place. Prozelit

Dacă are încredere în tine, te pune pe un piedestal. Public (simţ al)

Cel care are simţul publicului nu este un individ, ci un etalon al mulţimii sau o etapă a conştientului colectiv.

Respect de sine

Iubeşte-ţi aproapele ca pe tine însuţi! Romantic

Care este diferenţa dintre un sentimental şi un romantic? Romanticul se iubeşte pe sine prin intermediul celuilalt, iar sentimentalul îl iubeşte pe celălalt prin intermediul lui. Seducător

Să înveţi să seduci este un proces care trece înainte de toate printr-un efort al seducerii de sine. Înainte de a te gândi la alţii, trebuie să te gândeşti la tine… Ceea ce se poate traduce prin: „Dacă tu te placi, vei plăcea”. Stimulant… prozelit. Subiectiv

Pentru că este propriul său idol.

Sufletul petrecerii

Fără el, nicio petrecere n-ar fi decât o sărbătoare

parohială.

Susceptibil

Susceptibilitatea este o hipersensibilitate a vanităţii cu care Narcisicul îşi confundă egoul.

Tupeist

Până şi tupeul se teme de cutezanţa lui.

Versatil în opinia unui Narcisic, numai imbecilii nu-şi schimbă niciodată părerea.

Vorbăreţ

Este uneori obositor, dar rămâne mereu captivant.

Zvonist

Zvonul este la fel de crocant precum cartofii prăjiţi. Dar şi…

— Adoră să facă afaceri, fără ca totuşi să fie un afacerist notoriu. Este bărbatul combinaţiilor reuşite, femeia planurilor bune. Foarte legaţi de lumea modei şi a tendinţelor, unii Narcisici sunt fanatici ai perioadelor de reduceri, îşi refac garderoba, bricolerii îşi completează cutia cu unelte, cumpără veselă de firmă la preţuri mici.

— Unii Narcisici sunt mari amatori de călătorii şi împătimiţi ai cluburilor de vacanţă. Îşi iau concediu de cel puţin două ori pe an: pe zăpadă iarna şi la soare vara. Mereu bronzaţi! Mândri de felul în care arată, nu se pot lipsi de aceste vacanţe care au ca scop mai degrabă întreţinerea aspectului fizic decât relaxarea.

Naima, douăzeci şi trei de ani, cheltuieşte tot ce câştigă pe vacanţe. Este barmaniţă într-un local la modă de lângă Paris. De trei sau chiar de patru ori pe an, fără să stea prea mult pe gânduri, se urcă în avion şi pleacă pe o plajă însorită din Martinica sau Mauritius. Trebuie spus că masa n-o costă prea mult, mănâncă la slujbă şi frigiderul ei este mai mult gol. Nu plăteşte chirie, locuieşte într-o garsonieră a tatălui său vitreg.

Nu are maşină. Nu are iubit oficial. Mai rămân mărunţişurile în stil boem pe care le cumpără de la talcioc.

Şi cum câştigă în jur de 2.500 de euro pe lună net, inclusiv bacşişurile, calculul se face repede.

— Narcisicul distruge cu uşurinţă ceea ce a adorat. În mod normal, trăieşte permanent branşat la viitor, la perspective, la evoluţia vieţii sale profesionale, amoroase sau la şansa care îşi va lăsa obolul pe strada lui. Căci este jucător şi superstiţios, cochetând cu norocul în toate sensurile posibile.

— Curtenitor şi foarte elitist, este un seducător profund narcisic, dar nu este mereu la fel de strălucitor pe cât aţi crede. Nu toţi bărbaţii sunt împopoţonaţi şi nici toate femeile nu sunt nişte frumoase vulgare. Indiferent de avantajele estetice de care beneficiază sau nu, Narcisicul se comportă întotdeauna ca un „narcisic”: este mândru de intelectul lui, de îndemânarea, de cunoştinţele ştiinţifice, de grupul căruia îi aparţine sau de reuşita profesională.

12. RELAŢIONALUL

Suntem învăţaţi să trăim alături de ceilalţi, dar toţi uită să ne înveţe arta de a trăi în societate.

SUNTEŢI RELAŢIONAL CA…

Claude Berri, Mel Gibson, Bruce Willis sau Andrey Tautou?

ÎN POLITICĂ

Bill Clinton, Olivier Besancenot, Bernard Kouchner, Roland Dumas, Jean-Pierre Raffarin etc.

Rol socioprofesional: coordonator/organizator

Capacitate de adaptare socială: solidar/consensual

Formă de inteligenţă: practică/funcţională

Grilă gestuală: braţ stâng dominant + deget mare drept dominant + ureche telefonică dreaptă. Relaţionalul este un Defensiv Cognitiv Extravertit, DEFCOGEX în limbaj gestual.

ÎN CAZUL LUI, SENZAŢIILE PRIMEAZĂ în raport cu sentimentele. Adesea, frecventează multă lume fără să aleagă neghina de secară. Comunicativ, expansiv, motivant,

vulgarizator! Relaţionalul este antagonistul complementar al Creativului (OFAFIN).

Vă propun să luăm o mică pauză? Vă invit să citiţi povestea aventurilor lui Martine Barbare (bineînţeles, un nume de împrumut), outsider Relaţional, care vă va permite să înţelegeţi, printr-un exemplu ilustrativ, potenţialul acestui tip de profil.

Cazul Barbare

— Îţi baţi joc de mine, Verbeek?

— Domnule, nu mi-aş fi permis dacă n-aş fi fost absolut sigur de sursele mele.

*Jean-Marc Verbeek este un reputat head hunter pe piaţa din Paris. Este consultant independent pe lângă cabinetul G. şi lucrează în principal pentru multinaţionala * * * al cărei şef de personal este interlocutorul lui, Eric Gentil. Atotputernicul director de resurse umane.*

— Am verificat toate brevetele de tehnician superior acordate de şcoala de comunicare din R. N-au găsit nici urmă de diplomă atribuită lui Martine Barbare. Am mers mai departe, consultând arhivele Ministerului Educaţiei. Martine Barbare n-a luat niciodată bacul în perioada pe care o menţionează în CV-ul său. Nici bac, nici diplomă în comunicare.

— Dar atunci ce? i-o întoarce directorul.

— Atunci nimic, domnule, nimic decât un brevet de studii în ciclul întâi, în 19... la colegiul din L., în nord, oraşul unde este născută.

— Sunt terminat! Îţi dai seama cât de mare este răspunderea mea? Eu i-am acceptat candidatura acum cinci ani. Mi-a fost călduros recomandată de colegul dumitale de la agenţia Tanner, cu care avem contract de recrutare.

— Nimic nu vă împiedică să luaţi măsuri împotriva lor şi să cereţi să returneze banii pentru misiunea pe care le-aţi încredinţat-o.

— Mai întâi, trebuie să vorbesc cu directorul general. Dacă ajunge la urechile preşedintelui povestea asta, risc să mă trezesc la Agenţia Naţională pentru Ocuparea Forţei de Muncă, bătrâne. Contez pe discreţia ta. Niciun cuvânt, bine?

— Fireşte. N-aş vrea să vă pierd respectul.

„Cum să fac", se întreabă directorul de resurse umane, încheindu-se la haină, „să-l împiedic să trâmbiţeze?" Celălalt tocmai dădea să plece.

— Spune-mi, Verbeek!

— Da, domnule Gentil?

— Contractul pe care intenţionăm să vi-l încredinţăm pentru cele cinci posturi de directori comerciali de secţie este încă în studiu. Ştiu că-l doriţi cât mai repede. Totuşi, vreau să-l temporizez până când afacerea asta se aranjează în interesul nostru. Presupun că m-ai înţeles.

„E limpede, bătrâne, dacă deschizi gura, contractul în chestiune o să vă treacă pe sub nas", gândeşte directorul de resurse umane, destul de mulţumit de el. Celălalt a priceput perfect de unde bate vântul. Protestează cu jumătate de gură în legătură cu discreţia lui. „Nici sub tortură...", dar deja se întreba cum se va descurca imbecilul încrezut de Gentil. Cum scandalul pare iminent, va fi destituit, mai mult ca sigur. Cum ar putea accepta direcţia generală a unei companii atât de mari de distribuţie că atotputernica directoare comercială conduce o sută de cadre care au bacul + 4, 5, 6, cu un simplu brevet în buzunar? Martine Barbare a părăsit liceul la vârsta de şaisprezece ani. Şi-a luat diploma de absolvire la limită şi şi-a găsit imediat un post de vânzătoare ucenică la o brutărie. Trei zile mai târziu, renunţa la şorţ pentru nepotrivire de caracter cu făina. Alergică. Posturile de ucenică au urmat unul după altul, întrerupte de lungi perioade de farniente, *spre marea disperare a tatălui ei, vatman de meserie, şi a mamei sale, casieră la*

hipermarket, cu 5.000 de franci brut pe lună.

— Dacă aş cerşi, aş aduna mai mult mălai ca mama, avea ea obiceiul să le spună părinţilor, ca s-o lase în pace.

— Destul, i-a spus într-o zi tatăl, exasperat de capriciile ei. După opt zile, punea pe masa din bucătărie 10 pascali (bancnote de 500 de franci).

— Ai fost la produs? îi strigă mama ei, îngrozită.

— Am cerşit, i-o întoarce fiica, râzând.

Trebuie spus că micuţa Martine nu dispune chiar de toate atuurile estetice necesare şi suficiente pentru a-i atrage pe domni.

La optsprezece ani, Martine găseşte un post de garderobieră la vestiarul unei discoteci la modă. Trei luni mai târziu, patronul o face responsabilă cu comunicarea. Afacerile nu merg grozav şi clienţii preferă să se îmbulzească într-o discotecă vecină. Martine are idei şi se exprimă bine, ceea ce-i dă un fel de autoritate firească asupra personalului discotecii şi o credibilitate în ochii patronului. Investită cu o misiune de salvare, începe prin a descoperi restaurantele frecventate de noile staruri în ascensiune şi îşi ajustează obiceiurile după bugetul modest pe care i-l alocă şeful ei. Martine este o Relaţională pur-sânge. Ştie să-şi facă relaţii cu viteza fulgerului. Din punct de vedere fizic este dreaptă ca o scândură de călcat, dar beneficiază de un zâmbet frumos pe o figură fără valoare adăugată. Tot farmecul lui Martine constă în capacitatea ei de convingere, în gestică şi într-un aplomb de speriat. Reuşeşte să se împrietenească cu mai mulţi actori la modă, cu câteva actriţe frumoase în căutare de publicitate, şi îi invită în barul „ei" pentru nişte evenimente organizate în grabă.

Şi funcţionează! Şase luni mai târziu, discoteca patronului său este din nou la modă şi înţesată de lume. Dă buzna tot Parisul, iar Martine jonglează cu reginele nopţii. Va lucra acolo timp de trei ani, dar, până la urmă,

va părăsi postul. Are alte proiecte în perspectivă. Dar, vai, din nefericire îi lipsesc diplomele pentru a se prezenta la agenţiile de recrutare specializate. Să se întoarcă pe băncile şcolii? Nu se pune problema. Un tip i-a vorbit despre un site pe internet care vinde diplome autentice pentru orice şcoală sau universitate de pe planetă. Poate chiar să-şi cumpere un bac pe nimica toată. Martine are acum un calculator în apartamentul ei, de 36 m², pe care dă o avere, iar slujba îi oferă destul cât să-şi acopere nevoile. L-a mobilat în grabă cu câteva piese Habitat. Martine nu trece pe la garsonieră decât ca să doarmă. Navigând pe net, se conectează la unul dintre site-urile care îi propun diplomele necesare. Pune în coşul virtual un bac umanist, „datând" de pe vremea când avea optsprezece ani, emis de un liceu din provincie. Îl va primi prin poştă peste două săptămâni. Un fals aproape la fel de autentic ca o diplomă adevărată. Şi-a luat, în sfârşit, bacul! Martine are aproape douăzeci şi unu de ani. Îşi spune că o diplomă în comunicare ar putea să-i ofere un viitor mai bun. Nu foarte scump şi obţinut departe de Paris. Conform unui articol citit într-o revistă de economie, acest gen de trafic este marginal şi puţini sunt recrutorii care fac investigaţii legate de validitatea diplomelor candidaţilor pe care îi primesc. „Şi apoi, totul este o chestiune de conversaţie şi de look*", îşi spune ea pentru a se linişti. Ca să pară mai în vârstă, Martin*e a învăţat *să se machieze, şi acum se îmbracă de la Devernois. Arată ca o tipă şic de 25 de ani. Din brunet şi-a vopsit părul în blond cenuşiu, culoarea înaltei burghezii. Câteva zile petrecute la Djerba, în Tunisia, îi oferă un ten bronzat, exact ce-i trebuie ca să impresioneze cadrele de conducere. E aproape frumoasă.*

*Martine debutează în departamentul de comunicare al multinaţionalei * *, după ce le-a depăşit pe vreo zece tinere burduşite de diplome de la şcoli înalte. Le-a făcut praf. Trebuie spus că alura ei sportivă, fără atuuri estetice,*

dar foarte dezinvoltă şi mai ales seducătoare în sensul larg al termenului, a fost destul ca să clatine convingerea recrutorului de la agenţie. L-a surprins mărturisindu-i că era o împătimită a deltaplanului. O confidenţă pe care a căpătat-o de la o angajată a cabinetului de recrutare. O fostă clientă a discotecii ei. Recrutorul este un monitor de deltaplan şi un pasionat al căderii libere. Martine s-a documentat în seara din ajun şi a vorbit ca o profesionistă. Va trece de filtru: în competiţie cu ultimele trei candidate.

Primii ei paşi în întreprindere se vor face pe vârfuri. Ca Relaţională, Martine ştie din instinct că nu trebuie să te năpusteşti asupra noilor colegi. Aşteaptă răbdătoare să vină ei spre ea şi ascultă toate sfaturile, „ca începătoare", cu urechile pâlnie. Vorbeşte puţin şi nu face nicio referire la trecutul ei petrecăreţ. Ea care nu se îmbrăca decât *cu haine sexy, bluze subţiri, fără sutien, şi minijupe până la fund şi-a schimbat radical stilul. Acum poartă taioare cu pantaloni, foarte sobre, dar bine croite. Haine scumpe, cărora le-a scos eticheta ca să nu stârnească discuţii. Încă o tactică tipică pentru Relaţional. Codurile vestimentare nu sunt un secret pentru el. Ştie din instinct să se adapteze situaţiei, fără ezitări.*

La câteva luni după debut, asistenta Martine Barbare va trebui să-l înlocuiască, pe neaşteptate, pe Gérard Serfaty, unul dintre adjuncţii direcţiei comerciale. Accident la schi în timpul vacanţei de iarnă. Ambele picioare rupte şi o problemă serioasă la coloana vertebrală. Nu se va întoarce decât după câteva luni, chiar un an, după cum umblă vorba. „Când mă gândesc că eu l-am sfătuit să o ia pe pantele dificile", se gândeşte Martine, fără să se simtă deloc vinovată. Trebuie spus că Serfaty îi făcea o curte asiduă. Tânăr însurăţel, se simţea obligat să aibă o amantă declarată, pentru a fi ca şefii lui. Martine a profitat de asta pentru a-l manipula, fără să-i cedeze vreodată.

Promovată adjunct la direcţia comercială, după o competiţie cu o altă tânără cu limba ascuţită şi mult mai atrăgătoare, Martine se simte gata de luptă. Vrea să păstreze acest post temporar şi să-şi depăşească rivala care se ocupă de PR (contacte cu media şi acţiuni de marketing pe plan naţional). Martine este însărcinată cu comunicarea internă, la nivel naţional. Se ocupă de un serviciu de patru persoane care administrează contactele cu distribuitorii şi sucursalele. Un alt director pus sub conducerea lui Malard, directorul de comunicare, este responsabil de contactele cu filialele din străinătate. După mai multe luni, sub comanda ei, comunicarea internă va lua o întorsătură neaşteptată, care va fi preferată de distribuitorii grupului. Evoluţia va ajunge până la urechile directorului, care va cere directorului de resurse umane un raport detaliat în legătură cu acţiunile întreprinse de serviciul lui Martine. S-*a scurs ceva mai mult de un an de la angajarea ei. Martine şi-a creat legături de prietenie cu unii dintre colegi. Toţi au înţeles că era un outsider care le permitea, poate, să ridice miza într-o zi. Cu un incontestabil talent al comunicării, Martine şi-a creat o reţea de complicităţi în diversele servicii ale acestei companii tentaculare. Mereu energică în situaţii dificile, se consacră trup şi suflet carierei şi nu acordă vieţii private decât strictul necesar. Fără iubit oficial, doar câţiva la nevoie, de care se foloseşte şi îi aruncă imediat. Căci Martine este o seducătoare. Nu aşteaptă să i se facă curte. Nu e timp! Nu încă.*

După un an, Gérard Serfaty a demisionat şi Martine şi-a păstrat teritoriul. A devenit şef de serviciu aproape permanent, însărcinată cu problemele interne. În concluzie, un fel de director adjunct, fără să fie titulară. În primii doi ani, Martine se va înscrie la tot felul de cursuri de calificare plătite de angajator. Acolo învăţă teorie şi secretele meseriei comunicării. Pentru practică, serviciul

va fi suficient.

Încrâncenarea asta va da roade. Convocată de directorul general într-o discuţie privată, iese din biroul lui cu ochii strălucind de fericire. Pe baza rezultatelor ei, directorul a decis să o confirme în funcţie, adică în postul lui Serfaty. Va fi oficial responsabilă cu comunicarea internă pe plan naţional. Directoarea serviciului de formare i-a propus program redus, ca să urmeze cursuri de limbi străine; engleză şi spaniolă. Martine se va cufunda în studierea acestor limbi, cum numai un Relaţional este capabil s-o facă. Va cutreiera toate bistrourile anglofone ale capitalei şi toate restaurantele spaniole. Va avea nevoie de trei luni ca să se descurce în cele două limbi.

— Dar cine v-a cerut să scotociţi prin dosarele angajaţilor noştri, domnule Verbeek?

Head hunterul a fost convocat de unul dintre vicepreşedinţii societăţii. Nu-i place deloc ce a aflat de la directorul de resurse umane. Totuşi, nu doreşte ca informaţia să înceapă să circule în cadrul companiei sau, mai rău, în afara ei. O anchetă rapidă i-a permis să facă lista clienţilor cabinetului unde lucrează Jean-Mark Verbeek. Unii sunt clienţi obişnuiţi ai societăţii de distribuţie *.

Aerul condiţionat funcţionează la maximum; anul ăsta, canicula a început mai devreme. Suntem în luna mai.

— Presupun că nu v-ar face plăcere să pierdeţi încrederea clienţilor care se află pe această listă, domnule Verbeek?

Îi întinde o foaie de hârtie pe care o listă de nume a fost bătută la o maşină de scris veche. Seria neagră! Broboane de transpiraţie încep să se prelingă pe fruntea lui Verbeek. Îşi desface discret nodul cravatei Gucci. Nu se simte în largul lui. Un singur cuvânt de-al vicepreşedintelui către patronul său şi zboară.

— Absolut deloc, domnule! *îngaimă el. Vă asigur. Dar ca să răspund la întrebarea dumneavoastră, cererea de investigaţie venea din partea lui Eric Gentil. O cerere verbală, evident.*

— Gentil pretinde că aţi acţionat după bunul plac, ca să-l discreditaţi.

— Evident! *Nu vă pot dovedi buna credinţă, dar pot să vă garantez secretul absolut în legătură cu aceste indiscreţii. Puteţi fi sigur că n-aş fi pornit niciodată o asemenea anchetă de capul meu. N-aş fi avut nimic de câştigat din asta. Gentil, în schimb…*

— Ce vreţi să spuneţi? Haideţi, goliţi sacul.

— Toată lumea este la curent cu o relaţie, să-i zicem tandră, între Charlotte Andry-Jaloin şi Eric Gentil.

— Vă referiţi la responsabila cu comunicarea externă a societăţii?

— Exact, domnule, deşi cum circulă zvonul că domnul Malard ar trebui să fie transferat în străinătate, postul de director de comunicare s-ar putea elibera curând, şi Charlotte Andry-Jaloin se simte făcută pentru el. Dar, vai, Martine Barbare o pune în umbră. Este foarte eficientă, micuţa. Şi apoi, nişte zvonuri lasă de înţeles că Barbare a reuşit să-şi creeze o reţea de colegi care ar susţine-o în caz de rivalitate cu Andry-Jaloin. Membrii comitetului sunt de partea ei. Le-a făcut rost, în nenumărate rânduri, de invitaţii la o discotecă foarte la modă, pentru a-i sărbători acolo pe cei care ies la pensie sau promovările interne.

— Dar povestea ta este la fel de pasionantă ca un roman poliţist, Verbeek.

— Nu-i aşa, răsuflă Verbeek uşurat, văzând că discuţia se întoarce în favoarea lui.

— Dacă am înţeles bine – corectează-mă dacă greşesc! *–, Gentil v-ar fi cerut să faceţi câteva mici verificări în privinţa* CV*-ului Barbarei, în favoarea*

protejatei lui, Andry-Jaloin, pentru a vedea dacă CV-ul în chestiune nu era cumva puţin falsificat? Asta se înţelege.

— Ştiţi, domnule, majoritatea CV-urilor sunt falsificate. Cu toţii avem ceva de ascuns.

— Dumneata, dragă Verbeek, ce ai de ascuns? replică vicepreşedintele, cu viclenie.

Verbeek nu răspunde, dar îi zâmbeşte, puţin jenat, în orice caz. O vrabie se loveşte de unul dintre geamurile fumurii ale biroului.

— Bine, reia vicepreşedintele, contez pe toată discreţia dumitale în această afacere. Dacă totul se desfăşoară după cum vreau eu, nu aveţi decât de câştigat. Mulţumesc, dragul meu. Pe curând. Jean-Mark Verbeek se retrage şi închide uşa dublă după el. Zâmbeşte, cu un zâmbet sardonic de vânător care a reuşit să întoarcă situaţia în favoarea lui.

— Deci, cum e cu diplomele ei, albă sau neagră, Eric? exclamă Charlotte, furioasă.

Eric Gentil nu se simte în largul lui. Vicepreşedintele l-a avertizat. Dacă-i spune adevărul amantei sale sau oricui altcuiva, este concediat pentru abatere gravă.

— Îmi pare rău, Charlotte. Am fost prost informat. CV-ul ei este perfect autentic, minte el, privind-o drept în ochi.

Gentil presimte că vicepreşedintele îl păcăleşte şi se teme ca postul de director de comunicare să nu-i fie dat lui Martine Barbare, chiar dacă aceasta este foarte tânără. Atunci va avea acelaşi nivel de răspundere cu el. Şi el i-a observat manevrele prin care îşi creează o reţea de alianţe până la nivelul direcţiei generale. În curând nu se va mai putea trece peste ea. Ar fi prudent să se depărteze puţin de Charlotte, ca să nu fie luat drept loser. *Cariera lui ar putea fi în joc. La patruzeci şi cinci de ani a cam venit vremea să-şi găsească drumul drept, evitând combinaţiile cu colege tinere şi frumoase. Martine Barbare conduce*

astăzi un serviciu de o sută de persoane, răspândite cam peste tot în lume. Este cea mai tânără directoare de comunicare al acestui sector de activitate al societăţii. Tocmai sărbătoreşte douăzeci *şi şase de ani. Vicepreşedintele ştie despre CV-ul ei, preşedintele, de asemenea. Şi toţi ceilalţi preferă să nu ştie. Dar Martine este o Relaţională până în buricul degetelor şi o autodidactă de geniu, a învăţat totul la faţa locului. Se vorbeşte deja despre ea pentru postul de vicepreşedintă, cea mai tânără din istoria grupului. În câţiva ani…*

Nu toţi Relaţionalii au acelaşi parcurs al carierei, chiar dacă dispun, mai mult sau mai puţin, de aceleaşi atuuri ca Martine Barbare. Personajul există în realitate, şi am cunoscut şi alţii care au reuşit să-i păcălească pe cei de la departamentul de resurse umane din multinaţionale. Evident, toate numele au fost schimbate, precum şi locurile citate. Veţi găsi la sfârşitul capitolului lista principalelor calităţi ale Relaţionalului. Dacă sunteţi unul dintre ei, acordaţi-vă timp să meditaţi la această listă de atuuri care vă aparţin necondiţionat. Nu toţi Relaţionalii ajung Claude Berri, Andrey Tautou, Mel Gibson sau Bruce Willis. Ce au ei în comun? Sunt cu toţii Relaţionali pur-sânge.

Comunicarea este regatul Relaţionalului, un lider în acest domeniu care cere un profil Extravertit. Protejat de temperamentul Defensiv, Relaţionalul nu-şi poate pune în aplicare talentele decât aprobat de publicul lui. Îi place să fie iubit, chiar dacă nu este întotdeauna îndrăgit de toată lumea. Incitând la pace sau la război, provocator sau consensual, cunoaşte din instinct modul de a-şi expune discursul în aşa fel încât să-l elibereze de *cache-sex-ul* în spatele căruia îşi disimulează pudorile! Relaţionalii au ştiinţa cuvintelor care fac să vibreze emoţia atunci când trebuie să adoarmă raţiunea şi a celor care trezesc raţiunea atunci când emoţia se ascunde în spatele

minciunii. Relaţionalul are simţul coordonării, îi place să-şi împărtăşească trăirile sufleteşti şi stările de bună dispoziţie în armonie cu alţii şi în număr cât mai mare. Pentru a se împlini, Relaţionalul trăieşte în lumină, are nevoie ca ceilalţi să intre în rezonanţă cu el pentru a da un sens existenţei lui. Temperamentul Relaţionalului perfect se manifestă în şlefuirea asperităţilor, în laudă, insinuare, sugestie, ridicarea râsului la rang de artă, pe scurt, în loc să aţâţe focul, îl stinge, topind furia. Se vrea cu orice preţ un anxiolitic.

Relaţionalul crede în puterea magică a cuvintelor asupra minţilor care se înflăcărează, mai mult decât în virtuţile „alchimice" ale zăpezii carbonice. Ce rost are să le întorci celorlalţi spatele când este atât de uşor să le fii superior. Asta ar putea fi filosofia lui. Dispune de o capacitate înnăscută pentru negocierea soluţiilor: este vorba despre talentul mediatorului, cel care permite prevenirea conflictelor sau rezolvarea lor. Persoanele care au această aptitudine excelează în negocierea înţelegerilor şi în arbitrarea conflictelor; practică adesea cariera de diplomaţi sau jurişti, ştiu să se facă utili ca intermediari. Sunt copiii care rezolvă certurile din curtea şcolii.

Capacitatea de a stabili relaţii personale reprezintă talentul cu care a fost înzestrat Relaţionalul. Acest talent îi permite să identifice sentimentele şi preocupările altora, pentru a le răspunde în mod adecvat – ceea ce înseamnă arta relaţiilor interpersonale. Copiii Relaţionali se înţeleg bine cu toată lumea, se joacă cu plăcere cu alţii, fără să fie intoleranţi. Ştiu, în general, să descifreze emoţiile şi sunt preferaţii camarazilor lor. Omul este un animal social, făcut să trăiască împreună cu ceilalţi, printre nevoile lui se numără şi aceea de a interacţiona cu semenii. Relaţiile cu cei din jur ţin, la propriu, de o nevoie primordială.

Relaţionalii reprezintă 16% din populaţia globală, conform unei anchete realizate la Paris şi în provincie.

Profilul psihic al Relaţionalului

Iată, în ordine alfabetică, principalele calităţi pe care le aveţi dacă vă identificaţi cu profilul Relaţional:

Adaptabil

…pentru că este Relaţional!

Aluziv

Stilul aluziv este un dialog văzut ca o partidă de ping-pong, în care câştigă cel care are ultimul cuvânt.

Animator

Cel care animă, estompează diferenţele şi uneori le anulează.

Antrenor

Este adesea un excelent consilier.

Bun ascultător

Relaţionalul aude cuvintele, dar ascultă mai ales emoţiile. În concluzie, urechile aud ceea ce inima ascultă.

Complice

Complicitatea este trucul lui pentru a vă face să cedaţi.

Compromis (simţul)

Ştie câtă apă să toarne în vin.

Cooperant

Mereu gata să sară în ajutor! Ca cercetaşii! Coordonator

Face legătura socială care lipseşte între indiferenţă şi compasiune. Comunicativ

Orice Relaţional ştie să comunice încă dinainte de a veni pe lume. Democrat

Relaţionalul este campionul democraţiei. Descurcăreţ

Nu se descurcă cel mai bine, dar iese întotdeauna cumva din situaţiile cele mai delicate. Dialog (adept al)

Cu oricare alt profil decât Relaţionalul, dialogul este, cel mai adesea, un monolog în doi. Dinamic

Dinamismul este o postură socială care se bazează pe transformarea energiilor negative. Disponibil

Pentru a fi disponibil, trebuie să ştie să-şi conjuge viaţa la indicativul prezent. Echipă (spirit de) Este omul de legătură. Elocvent

Unii indivizi se îmbogăţesc graţie cuvintelor pe care le folosesc sau graţie celor pe care evită să le folosească, alţii sărăcesc uitând să se exprime. Epicurian

Carpe diem, dar mâine? Vom vedea mâine. Explicit

Nu este niciodată confuz. Fermecător

Până şi şerpii îl găsesc fermecător. Iniţiativă (spirit de)

A avea o iniţiativă înseamnă a îndrăzni să acţionezi, în loc să te laşi în voia sorţii. Interogativ învăţaţi să le adresaţi întrebări interlocutorilor în loc să vă afirmaţi certitudinile, veţi câştiga respectul lor încă de la începutul jocului. Acesta este crezul Relaţionalului pur-sânge. Liberal

…pentru că îi place să fie întreprinzător. Mediator

Să ştii să mediezi este o artă, şi Relaţionalul este un artist al medierii. Motivant

Motivaţia ne îndeamnă să ne trăim visele în loc să ne visăm viaţa. Negociator

…bineînţeles, din punct de vedere social! Obiectiv

…pentru că îi ascultă întotdeauna pe ceilalţi. Optimist

Optimismul este, întrucâtva, religia lui. Parolist

Este de încredere, aceasta reprezentând latura agreabilă a Relaţionalului. Participativ

Pasivitatea îl scoate din minţi. Petrecăreţ

Când prin preajmă nu se află niciun Narcisic, el este sufletul petrecerii.

Prietenos

Pentru orice alt profil decât cel Relaţional, prietenia devine o valoare sigură când adversitatea este fondul ei de comerţ. La Relaţional, ea rămâne o valoare sigură, indiferent de împrejurări.

Psihoflexibil

…ca trestia din fabulă!

Simpatic

Simpatia este un capital foarte rentabil şi o investiţie de viitor.

Sociabil

Relaţionalul este pânza de păianjen a ţesăturii sociale.

Spontan

…şi sincer când poate.

Stimulator

…ca o baterie Duracel. Le cunoaşteţi… cele care îi animă pe iepuraşi.

Valorizam

Se simte bine în pielea lui şi îi place ca şi ceilalţi să-i semene.

Dar şi…

— Foarte muncitor, se implică trup şi suflet în munca lui dacă este motivat de ambianţa de lucru. În schimb, dacă i se caută nod în papură şi dacă se simte hărţuit, chiar şi într-un mod subtil, se poate dovedi un adversar redutabil.

— Ferm când a luat o decizie, nu-l veţi face să-şi schimbe părerea. Persoană cu simţul datoriei, Relaţionalul are şi simţul ierarhiei, dar nu se va jena niciodată să-şi contrazică superiorul ierarhic dacă apreciază că acesta a luat-o pe un drum greşit.

— Productiv, este şi participativ în situaţii de urgenţă.

— Responsabil, Relaţionalul are simţul valorilor umane şi îşi respectă colaboratorii chiar şi atunci când aceştia nu-i acordă respect. Dacă este cazul, întotdeauna va face în aşa fel încât să plătească cu aceeaşi monedă detractorului, când acesta lasă garda jos.

Percepţia socială

„Percepţia sociogestuală” este o unealtă rudimentară pe care ne-a lăsat-o evoluţia. Ea ne ajută să ne clasificăm foarte repede relaţiile, mai ales pe baza câtorva stereotipuri gestuale, observate în mod inconştient, cu scopul de a ne recunoaşte eventualii aliaţi, duşmani sau parteneri sexuali.

În raport cu această viziune asupra lucrurilor trebuie păstrată o anumită distanţă, căci această percepţie instinctivă ne tulbură, evident, capacitatea de a judeca. Trăim într-o lume plină de idei preconcepute, care ne pot duce la concluzii eronate şi la comportamente inadecvate.

Se ştie că informaţiile vizuale ating, prin intermediul ariilor vizuale, două regiuni cerebrale diferite: cortexul frontal, sediul proceselor cognitive conştiente, şi complexul amigdalian. Această structură, de dimensiunea unei cireşe, este localizată în spatele ochilor, în centrul creierului: ea guvernează, în mare parte, emoţiile şi sentimentele. Cortexul frontal şi complexul amigdalian evaluează natura stimulilor vizuali, fiecare în felul lui. În mod fundamental, complexul amigdalian este maniheist: totul este negru sau alb, oricine este prieten sau duşman. Alegerile lui sunt automate, şi nu conştiente: nu se poate lupta cu el. Degeaba vă spuneţi că o persoană este genială, dacă vă este antipatică, aşa va rămâne. Lucrurile devin interesante în momentul când constataţi că stereotipurile generice ale acestei persoane intră în disonanţă cu ale voastre şi confirmă, *defacto*, sentimentul de antipatie simţit iraţional.

Este o realitate faptul că bărbaţii şi femeile au capacităţi diferite când vine vorba despre a-şi judeca contemporanii. Femeile pot, cu mai multă uşurinţă, să se pună în locul altuia, şi judecăţile lor despre ceilalţi sunt, în general, mai pertinente. Această percepţie mai bună ar rezulta din faptul că tinerele învaţă de la cea mai fragedă vârstă să asculte, să consoleze şi să fie sensibile la

sentimentele semenilor. Procesul de socializare ascute simţul relaţional, intuiţia şi spiritul de observaţie. În plus, femeile sunt mai atente decât bărbaţii la propriile lor emoţii. Iau mai des decizii ţinând cont de instinct… adică de complexul amigdalian. Mai mult decât bărbaţii, ele folosesc emisfera stângă, sediul centrilor limbajului. Mai intuitive, stăpânindu-şi mai bine limbajul, au mai uşor acces la ceilalţi.

Unele arii cerebrale ale emisferei stângi ar fi în întregime dedicate comunicării sociale, verbale sau non-verbale. Cum emisfera stângă se dezvoltă mai de timpuriu la persoanele de sex feminin, ele ar avea un avans mare în ceea ce priveşte limbajul şi inteligenţa interpersonală şi/sau socială. La băieţi, dezvoltarea emisferei stângi este întârziată din cauza prezenţei hormonului masculin, testosteronul. Bărbaţii pierd în competenţă socială ceea ce câştigă în agresivitate.

Pentru a trage concluzii asupra acestor mecanisme cerebrale care determină gradul nostru de compatibilitate emoţională cu ceilalţi, îmi place să cred că evoluţia a elaborat un sistem care funcţionează independent de conştiinţă şi de gândire şi a cărui profilare psihogestuală este, fără îndoială, una dintre componentele vizibile, dar nu singura, la îndemână în lădiţa noastră de unelte psihosociale.

13. SENZITIVUL

Cum emoţia este o energie, ea nu rămâne niciodată în pană de carburant. Acesta este crezul Senzitivului.

SUNTEŢI SENZITIV CA…

Jean-Jacques Goldman, Richard Anconina, Francis Huster sau Michel Houellebecq?

ÎN POLITICĂ

Édouard Balladur, Bertrand Delanoë, François Mitterrand, Gilles de Robien, Philippe Douste-Blazy, Pierre Mauroy, Charles Pasqua, Hubert Védrine, Vladimir Putin

etc. Mulţi sunt cei care se îngrămădesc la porţile acestei familii politice, lucru destul de firesc, în măsura în care Senzitivul este antagonistul complementar al Challengerului. Şi nu toţi Senzitivii sunt nişte naivi. Nu trebuie niciodată să te încrezi în aparenţe.

Rol socioprofesional: revelator /compasional

Capacitate de adaptare socială: dependent de grup/fuzionai

Formă de inteligenţă: creativ/empiric

Grilă gestuală: braţ stâng dominant + deget mare stâng dominant + ascultare telefonică la urechea stângă.

Senzitivul este un Defensiv Afectiv Introvertit.

Chippendales

Un Senzitiv are nevoie să fie înconjurat de prieteni şi apreciat pentru calităţile lui sufleteşti. Yann a înfiinţat un atelier de formare original, unde se ţin cursuri de seducţie pentru femeile trecute de patruzeci de ani. Fără bărbaţi, tineri sau mai puţin tineri, decât pe post de cobai umani! Căci şcoala în chestiune predă arta seducţiei sub formă de lucrări practice. Sensibilizat de tristeţea femeilor coapte, dar nu suficient de coapte ca să se mulţumească doar cu fantasmele lor, Yann şi-a spus că afacerea îi dă posibilitatea să-şi câştige existenţa, oferind în acelaşi timp speranţe unei populaţii abandonate sentimental. Un procent deloc neglijabil de femei de această vârstă face apel la societăţi matrimoniale pentru a-şi găsi un tovarăş de viaţă sau pentru a-şi cumpăra, din când în când, câţiva amanţi, asigurându-şi liniştite un drept al seniorului respectabil. Yann a angajat profesori de seducţie făcând „casting" pe terasele bistrourilor din Amsterdam şi explicându-le că graniţa deontologică dintre flirt şi trecerea la act era lăsată la aprecierea personală. Altfel spus: „Domnilor, o încercare neplăcută nu are nimic dezonorant când în joc este reputaţia afacerii. „Unul dintre profesori a renunţat după ce a fost realmente violat de una

dintre primele eleve. Ceilalţi au rămas, să zicem, din motive de siguranţă financiară. Căci, vedeţi dumneavoastră, postul de profesor de seducţie este foarte bine plătit. Yann încasează taxele de înscriere de la cliente şi fiecare curs este plătit separat. Jumătate din bani revin profesorului, cealaltă jumătate intră în fondul şcolii. O formă de prostituţie deghizată bine, dar într-un sector puţin frecventat de concurenţă. Yann are într-adevăr calităţi afective, este Senzitiv până în buricul degetelor, dar are şi ceva din profilul Challengerului, antagonistul său. Este un adevărat patron şi un fin psiholog. Nu căutaţi compania în anuar. Ea există, dar într-o ţară unde acest gen de activitate nu riscă să şocheze conştiinţele: Olanda.

Yann este francez şi psiholog de formaţie. A întâlnit o frumoasă olandeză care l-a făcut să-şi dorească să-i cunoască ţara. Şi iată cum a devenit director general al unei societăţi a cărei cifră de afaceri putea să concureze cu cele mai bune firme franţuzeşti, dar într-un sector de activitate foarte special. Senzitivul are un avantaj de necontestat în faţa fratelui şi adversarului său, Creativul. Ştie din instinct să urmeze tendinţele modei şi simte nevoile publicului mai bine decât oricine. Spre deosebire de Creativ, el ştie cum să-şi concretizeze ideile. Yann a simţit că un club de acest gen ar putea funcţiona în Olanda. S-*a informat în legătură cu reglementările şi legile în materie de „seducţie cu tarif şi a deschis clubul după ce a recrutat câţiva „chippendales" pe care i-a format personal. Căci clientele chiar învaţă să-şi seducă profesorii, care nu sunt autorizaţi să cedeze decât după reuşita la examen. Pot trece, deci, câteva săptămâni sau chiar câteva luni înainte ca obiectivul să fie atins. După principiul „lasă-mă,* daz*, nu-mi da pace „care alimen*tează *cifra de afaceri a lui Yann.*

— Demersul poate părea cinic, dar nu este. Eu cred, îmi spune Yann, că merită, iar o femeie matură care

doreşte să seducă trebuie să înveţe tehnicile de vânătoare urbană pentru care răbdarea este cea mai mare virtute. Eu aplic proverbul chinezesc care spune că boul este lent, dar pământul are răbdare.

— Nu văd legătura...

— Boul care se mişcă încet e ţinta, tipul care îi place clientei. Pământul e clienta care află că, la o anumită vârstă, răbdarea este cel mai bun afrodiziac.

PENTRU SENZITIV, sentimentele primează în faţa senzaţiilor. Sentimental, fermecător, conceptual, generos şi foarte sociabil, dar şi fuzionai şi uneori foarte posesiv şi tiranic, Senzitivul este antagonistul complementar al Challengerului, aşadar, cealaltă jumătate a lui. Toţi Senzitivii care au reuşit în viaţă devin adesea profiluri-hibride între Senzitiv şi Challenger. Dacă au nevoie, se vor folosi de atuurile Challengerului, dar vor rămâne, în esenţă, nişte Senzitivi.

Portretul unui Senzitiv

Calitatea principală a Senzitivului, cea care îl deosebeşte de tovarăşii lui, este inteligenţa interpersonală, cu alte cuvinte, nivelul lui de empatie, acea capacitate de a simţi ce-i animă pe ceilalţi în cele mai profunde sentimente ale lor. Marele lui defect: poate fi superstiţios. Mitterrand avea încredere în astrologul lui: Elizabeth Teissier. Ceea ce pentru un om de o asemenea factură intelectuală poate părea cu totul aberant.

Sensibilitatea nu este o vulnerabilitate, ci o adevărată forţă care îl face să intre în rezonanţă cu toţi cei care se apropie de el. La fel de social pe cât este Creativul de intuitiv, Senzitivul este un novator care ştie să simtă de unde bate vântul şi să meargă după curent, în loc să i-o ia înainte.

De asemenea, mulţi Senzitivi se îndreaptă instinctiv, *a priori*, spre cariere sociale sau medicale. Ei sunt bunii samariteni de astăzi. Au nevoie să-şi înţeleagă şi să-şi ajute

semenii. Dar Senzitivii sunt şi excelenţi creatori de concepte: arhitecţi, inventatori, creatori de publicitate, producători de discuri, directori artistici, muzicieni, descoperitori de talente şi politicieni.

Ca regulă generală, Senzitivii reuşesc mai bine decât Creativii, pentru că sunt mai ancoraţi în realitate şi mai sensibili la modă şi tendinţe.

Cum funcţionează emoţiile dumneavoastră

Cu toţii avem nevoie să ne identificăm pentru a ne situa în raport cu obiectele şi subiecţii care ne înconjoară. Fenomenul de identificare cu mediul nostru aparţine în totalitate activităţii psihice a emisferei drepte a creierului, care comandă emoţiile şi imaginaţia. Astfel, o panoramă splendidă va declanşa la acest nivel o reacţie bioelectrică asociată cu plăcerea de a vedea; o muzică plăcută va exacerba plăcerea de a auzi sau a asculta sunetele armonioase care pătrund în creierul drept prin canalul auditiv. Fiecare eveniment este filtrat printr-unul sau mai multe dintre simţurile noastre în acelaşi timp, înainte de a fi integrate sau respinse de regatul emoţiilor noastre, care se mai numeşte şi sistemul limbic. Aşa începe fenomenul identificării, un fel de joc al oglinzilor, un joc interactiv!

Reţineţi ceea ce vă place, respingeţi ceea ce vă displace! Simţurile reprezintă poliţia de frontieră. Ea cenzurează sau aprobă fără rezervă, urmând gradul de asemănare a unui stimul cu imaginea pe care o percepeţi asupra propriei persoane. Sunetele, formele, mirosurile, gusturile, culorile… sunt identificate fără nicio intervenţie logică sau analitică a emisferei stângi a creierului. Reacţionaţi instinctiv prin atracţia sau respingerea imediată a ceea ce consideraţi plăcut sau neplăcut. Inteligenţa emoţiilor aparţine profilului Senzitiv, Pentru el, nicio alegere nu se datorează întâmplării, în măsura în care hazardul este o noţiune logică, strâns legată de modul de înţelegere preferat de creierul stâng. Nicio asociere

simbolică, oricât de ciudată ar fi, nu este nesemnificativă pentru creierul drept.

În concluzie, inteligenţa logică reprezintă capacitatea de abstractizare a concretului, pentru a delimita mai bine contururile, în vreme ce inteligenţa emoţională este capacitatea de a concretiza abstractizarea emoţiilor care ne prezidează sentimentele. Inteligenţa emoţională ar fi, aşadar, un amestec de analogie, imaginar, inspiraţie, intuiţie fulgurantă şi emoţii. În realitate, inteligenţa emoţională este o „bătrână" descoperită recent, al cărei obiectiv constă în a oferi un act de nobleţe unui mănunchi de facultăţi pe care, până nu demult, pedagogii noştri le desconsiderau. Emoţia libertină, moştenitoare a Curţii Miracolelor şi a fantasmelor imaginarului, este scoasă acum în faţa scenei, în concurenţă directă cu duşmanul ei nelipsit: sacrosancta logică.

Sub impulsul unei literaturi recente, pentru a redeveni ceea ce sunt, emoţiile noastre au părăsit purgatoriul „ştiinţelor oculte", în care logica le cantonase. Epifenomen al unei crize socioeconomice care s-a instalat definitiv în timpul ultimului deceniu al secolului XX. Evoluţia exponenţială a mijloacelor de comunicare şi de informare destinate marelui public, nenumăratele invenţii tehnologice care ne-au invadat viaţa cotidiană au făcut să triumfe inteligenţa logică. Aceasta este incapabilă să urmeze pas cu pas explozia de noutăţi indispensabile confortului nostru sau calitatea unei existenţe din ce în ce mai complexe. Neputincioasă în a explica pasiunea populară pentru internet, ca să nu citǎm decât acest exemplu printre atâtea altele, inteligenţa logică şi-a depăşit nivelul de incompetenţă în mai puţin de jumătate de secol. De unde, fără nicio îndoială, apariţia bruscă a antagonistului complementar: inteligenţa emoţională.

Sursa charismei

Dacă inteligenţa se poate defini ca o capacitate de

înţelegere a legăturilor de cauzalitate care unesc întrebările pe care ni le punem cu răspunsurile care ne liniştesc, atunci, inteligenţa poate fi emoţională. Dacă inteligenţa poate fi considerată ca facultatea de a face o alegere, în cunoştinţă de cauză sau nu, atunci, emoţia poate fi considerată o facultate logică. Din păcate pentru apărătorii inteligenţei emoţionale, emoţia nu respectă nicio regulă logică. Pentru Afectivi, 1 + 1 nu fac niciodată 2, răspunsul fiind subiectiv, în funcţie de masa energetică investită în sentimentul exprimat. Simplul fapt de a observa universul sentimentelor exercită un efect bine cunoscut în fizica cuantică: el modifică fenomenul observat.

Contrar opiniei generale, conform căreia actorii nu simt emoţiile pe care le mimează, să simulezi o emoţie înseamnă să o trăieşti. Cercetătorii au demonstrat că mişcările organice corolare ale expresiei fizice comandate de creierul actorului sunt imediat resimţite de acesta, conform unui mecanism cu efect retroactiv al corpului asupra creierului. Un studiu făcut pe actori, pricepuţi artizani ai pasiunilor, demonstrează că, dacă trupul exprimă pasiunea, în schimb, noi putem da naştere unui corp pasionat. Prin autoobservare se poate descoperi că imitarea expresiei fizice a unei stări mentale ne ajută să înţelegem mai bine decât dacă ne limităm la a o contempla. Când merg în spatele unei persoane pe care n-o cunosc şi imit cât mai exact cu putinţă ţinuta şi mersul acesteia, am ciudata impresie că simt ceea ce trăieşte persoana în chestiune. Când imiţi atitudinea unei tinere, te transpui, ca să spunem aşa, într-o stare feminină. Sursa charismei se află în expresia emoţională simulată sau reală.

O altă viziune senzitivă

Individul emotiv este impresionabil. Vibrează uşor, pare susceptibil şi vulnerabil, dar nu este totuşi un

inadaptat. Emotivitatea este normală şi folositoare, căci determină un comportament adecvat situaţiei. Capacitatea de adaptare psihosocială depinde strâns de gradul de emotivitate investită în relaţia cu celălalt. Emotivul (sau Senzitivul) se va dovedi întotdeauna mai sociabil decât un individ care prezintă un nivel de emotivitate slab sau nul. După J. Piaget, există adaptare atunci când organismul se transformă în funcţie de mediul în care se află, iar această variaţie are ca efect un echilibru al schimburilor dintre mediu şi organism, schimburi favorabile conservării sau apariţiei predispoziţiilor sale, ceea ce reprezintă tot o manieră de conservare a organismului. Relaţia cu celălalt este un schimb care cere o adaptare constantă. Omul comunică cu semenii pentru a-şi asigura conservarea echilibrului psihic, dar şi pentru a descoperi în oglinda celuilalt contururile predispoziţiilor sale. Întâlnirea cu lumea este detonatorul care te ajută să devii conştient de propria individualitate. Rolul Senzitivului în organizarea emoţională a societăţii este fundamental. Senzitivii reprezintă 14% din populaţia de referinţă pe care am studiat-o. Ei fac parte din Grupul Defensiv majoritar.

David Servan-Schreiber scrie în concluzia unuia dintre numeroasele sale articole că „plăcerea provenită din legătura cu ceilalţi, sentimentul de a fi implicat într-un grup social constituie un remediu remarcabil pentru creierul emoţional, şi, deci, şi pentru corp”, o constatare care se potriveşte de minune cu profilul Senzitivului, dar este şi în detrimentul lui, uneori, aşa cum vom vedea în descrierea pe care o face Marie-France Hirigoyen într-una dintre lucrările sale, consacrată hărţuirii morale[17]. Citez: „Senzitivii (nume dat de Ernst Kretschmer, psihiatru de la începutul secolului XX) sunt subiecţi timizi, hiperemotivi, sensibili şi adesea anxioşi. Sunt înclinaţi spre probleme de

17 Femme sous emprise: les ressorts de la violence dans le couple. Oh! Éditions, 2005

conştiinţă şi sensibili la reacţiile celorlalţi. Psihiatrii vorbesc în acest caz despre o hiperestezie a contactelor sociale, adică, o reacţie exacerbată la agresiunile vieţii. În general, au o proastă imagine de sine şi un caracter fragil…" care îi obligă la compromisuri pentru a evita să fie agresaţi. Şi continuă: „Un senzitiv este sensibil la abaterile etice. Nu acceptă imperfecţiunea lucrurilor, cu atât mai puţin a relaţiilor, şi nu iartă nimic. Pentru el, zvonurile au importanţă…", de unde extrema vulnerabilitate la hărţuirea morală.

O viziune uşor limitativă asupra acestei familii psihogestuale. Senzitivii sunt şi partizani ai transformismului. Când ajung să pună mâna pe putere, pot deveni nişte adevăraţi Mister Hyde.

Profilul psihic al Senzitivului în ordine alfabetică, iată principalele calităţi pe care le aveţi dacă aparţineţi grupului senzitiv:

Afectuos

Are multă iubire de oferit.

Altruist

Nevoia de a-i asculta pe ceilalţi creează o empatie firească la Senzitiv.

Asociativ

„A ajuta" este un verb-cheie în viaţa lui.

Caritabil

…pentru că este dezinteresat.

Dacă sunteţi la necaz sau în criză, primul prieten care vă va sări în ajutor fără să-l rugaţi va fi un Senzitiv.

Cinstit

Când îţi iubeşti aproapele, este greu să fii necinstit fără să te simţi vinovat.

Complice

…pentru că este un bun confident.

Conciliant

…pentru că peste tot există suferinţă.

Dezinteresat

…pentru că este asociativ.

Dezvoltare personală (în căutarea)

Senzitivul se simte imperfect, incomplet. Are nevoie să evolueze pentru a-şi stăpâni predispoziţiile.

Emotiv

Fără aportul indispensabil al emoţiei, orice relaţie sărăceşte, iar indiferenţa face loc lipsei de iubire.

Esoteric îşi pune adesea credinţa în falşii profeţi care se laudă întotdeauna că prezic adevărurile cele mai adevărate.

Fatalist

Un fatalist este un individ care ia viaţa aşa cum este.

Fermecător

…pentru că trebuie să placă pentru a dezamorsa agresivitatea.

Fuzionai

Când derapează.

Generos

Se zice despre el că îşi pune inima pe tavă.

Identificare (în căutarea)

Senzitivul are nevoie să se confunde cu grupul pentru a se simţi util.

Imaginativ

Pentru psihanalistul Bruno Bettelheim, poveştile lui Grimm, Perrault şi Lewis Carroll reprezintă singura literatură care permite copilului să facă cum se cuvine faţă încercărilor existenţei „scenarizându-le”. Imaginarul Senzitivului este alcătuit din scenarii de viaţă care îi permit adesea să ajute un prieten în dificultate, expunându-i problema ca şi cum ar fi vorba despre o poveste. Senzitivul Milton Erickson a inovat în acest domeniu şi a înnobilat hipnoza.

Impresionabil

Pentru că este influenţabil. Indulgent

…uneori chiar prea mult. Influenţabil

…nu vreau să spun naiv. Senzitivul se lasă influenţat de supleţea caracterului. Dar ştie perfect cum să spună „nu” fără să-şi rănească interlocutorul. Introspectiv

Este în permanenţă conectat la conştiinţa sa, dar şi mai mult la Eul celorlalţi. „Alo! Eu! Aici ceilalţi!” împăciuitor

Va căuta întotdeauna să rămână calm în faţa agresivităţii altora, îngăduitor

Este mai degrabă indulgent decât autoritar. Participativ îi place să participe, face eforturi pentru grup. Prietenos

Dacă este unul dintre prietenii dumneavoastră, aveţi noroc. Dacă nu, încercaţi să-i câştigaţi prietenia, vă va prinde bine. Primitor îi place să primească şi/sau să fie primit. În general, Senzitivii au mulţi prieteni. Prevenitor

Amabilitatea lui este adesea remarcabilă. Psihoflexibil

O supleţe relaţională care poate fi invidiată, chiar dacă i se întâmplă să vadă roşu atunci când e călcat pe coadă. Psiholog îi simte pe ceilalţi aşa cum un burete se îmbibă de apă. Religios

Trebuie să crezi în ceva sau în cineva pentru a-ţi păstra personalitatea. Salvator

Fără îndoială, Iisus trebuie să fi fost Senzitiv. Ca mulţi dintre psihologi, de altfel. Scrupulos

O prea mare cinste care, uneori, îi creează conflicte cu persoanele mai puţin scrupuloase. Sensibil

Sensibilitatea este a patra dimensiune a inteligenţei umane. Primele trei sunt logica, imaginaţia şi intuiţia.

Sociocultural

Socioman sau culturoman sau amândouă! Statistic vorbind, există mai mulţi Senzitivi în cele două domenii decât oriunde în altă parte. Sunt cititori împătimiţi, la fel ca Idealiştii.

Cele două grupuri – Idealiştii şi Senzitivii – reprezintă 16%, respectiv, 14% din populaţia de referinţă. Dacă extrapolez la populaţia Franţei, 30% din cele 60 de milioane de cetăţeni reprezintă, în teorie, 18 milioane de cititori efectivi sau potenţiali. Nu e rău pentru o ţară al cărei popor îi decide cultura. Cu toată criza, sectorul editorial are un viitor frumos. Solidar

Voluntariatul este genul de acţiune care îl atrage pe Senzitiv în căutarea unei cruciade personale. Tactil

Are nevoie să-i simtă aproape pe ceilalţi. Tandru

Se pare că tandreţea pe care o manifestă un individ se măsoară prin circumferinţa taliei. În acest caz, femeile însărcinate deţin recordul absolut, la egalitate cu Senzitivii. Tolerant

A-ţi cultiva propriile particularităţi înseamnă deja a le tolera pe ale celorlalţi.

Umanist

Este mai înţelept decât toate celelalte şapte profiluri la un loc, dar nu ştie mai deloc să se facă ascultat. Dar şi…

— În general, Senzitivii sunt înzestraţi cu un simţ artistic care îi îndreaptă spre cariere marginale, dar motivante pentru dezvoltarea lor. Sunt atraşi şi de puterea politică.

— De o fineţe a judecăţii şi de o subtilitate surprinzătoare, Senzitivul nu te lasă indiferent. Să-l cunoşti în profunzime este un adevărat câştig, şi nu trebuie să te încrezi niciodată în aparenţe.

— Simţ literar. Senzitivii sunt cititori împătimiţi. Unii dintre ei fac pasul decisiv şi devin scriitori de mare talent.

— Sunt preocupaţi de amănuntul care ucide, la care nimeni nu s-a gândit înaintea lor.

— Prin prisma predispoziţiei spre hipersensibilitate şi frustrare, se poate dovedi rebel când ceva îi displace, şi rupe punţile fără preaviz.

— Impresionabil, Senzitivul este un fan al

iraţionalului, al parapsihologiei şi, mai ales, al medicinii alternative.

— În fine, s-a născut ca să-i salveze pe ceilalţi. Dacă aveţi nevoie de un complice sau de un confident, nu ezitaţi niciodată să faceţi apel la el. Este întotdeauna disponibil pentru o cauză bună.

Pentru a încheia acest capitol, vă propun o mică fabulă care vă va lumina inima şi mintea dacă aparţineţi profilului Senzitiv.

Fabula imixtiunii

Bate cineva la uşă.

— Cine e?

— Imixtiunea!

— Ce? *Iar…*? *Ce mai vrea de la mine*? *se înfurie foametea.*

— Spune că exagerezi, zice informaţia, pe un ton pe cât de neutru, pe atât de inexpresiv.

— Eu? *Ce glumă*! *Nu fac decât să-mi îndeplinesc misiunea. Totuşi, nu e vina mea că oamenii mor de foame. Ce-şi imaginează ea*? *Dacă mă retrag, automat îmi va lua locul violenţa şi nu vom fi mai avansaţi.*

— Explică-i chiar tu! *se eschivează informaţia, căreia nu-i plac nici ideile preconcepute, nici să fie părtinitoare. Imixtiunea îşi face intrarea cu mare pompă, urmată de o armată de funcţionari, ţepeni ca nişte sperietori.*

— De ce te amesteci? *latră foametea în loc de bună ziua.*

— Mă amestec în orice. Este dreptul meu pentru că eu sunt imixtiunea. Mă obligă datoria.

— Ca întotdeauna, vorbeşti fără să spui nimic, i-o întoarce foametea. Nu-ţi imagina că oamenii, imediat ce vor avea burta plină, te vor purta pe braţe! *Or să înceapă războaie şi vor pieri sub gloanţe în loc să moară de foame. Frumoasă treabă*!

— Deci, n-ai inimă?

— Dimpotrivă! Ba chiar şi minte! Gândesc în timp ce-i sfâşie foamea. Şi îmi spun că toate astea n-ar exista dacă funcţionarii tăi n-ar fi nişte sperietori.

— Unde vrei să ajungi?

— Eu sunt logică! Intervii fără să-ţi pui întrebările fundamentale.

De ce aceste creaturi nefericite mor cu miile, în mod stupid, de malnutriţie? Ai măcar habar?

— Te ascult, reia imixtiunea, plină de morgă.

— Mai întâi trebuie să ştii că nu mă opun acţiunii tale, dar o consider nulă şi neavenită dacă nu este însoţită de măsuri educative.

— Educative?

— Exact! E foarte bine ca oamenii să-şi împartă bucata de pâine, dar asta nu foloseşte la nimic dacă nu-i înveţi respectul.

— Respect? Dar faţă de cine şi de ce?

— Ah, fir-ar să fie, respectul de sine şi respectul faţă de ceilalţi! De unde vii, draga mea? Respectul de sine este rădăcina oricărei vieţi sociale. Naţiunile care o ignoră îşi condamnă popoarele la viaţă scurtă.

— Asta nu e decât patafizică, replică ingerinţa.

— Crezi ce vrei. Îţi atrag, totuşi, atenţia că un om care nu se respectă pe sine este incapabil să-i respecte pe ceilalţi şi, în consecinţă, mediul. De unde foametea, războaiele, revoltele etc. *Iată ce cred eu, foametea, conchide ea.*

Imixtiunea îşi vede de drum, conştientă de datoriile ei. Ce idee să inculci respectul populaţiilor înfometate când e de ajuns puţină pâine pentru a le ajuta să supravieţuiască! Cum să hrăneşti oamenii cu respect de sine când ei cer orez? Imixtiunea n-a priceput nimic şi, în pofida pâinii şi a orezului, foametea a continuat să facă ravagii.

Respectul de sine şi respectul faţă de ceilalţi este o

calitate etică fundamentală de care se prevalează orice Senzitiv şi pe care o pretinde şi de la ceilalţi, pentru că lipsa de respect îi este de nesuportat".

14. TRIBALUL

Cel care are conştiinţa celorlalţi nu este un individ, ci un etalon al mulţimii.

SUNTEŢI TRIBAL CA…

Brad Pitt, Régis Debray, Jean-Pierre Pernaut etc.

ÎN POLITICĂ

Este noua generaţie politică a secolului XX! Laurent Fabius, Bruno Gollnisch, François Hollande, Lionel Jospin, Nicolás Sarkozy Dominique de Villepin, François Chéréque, Marie-George Buffet, Ségolène Royal, Anne Hidalgo etc.

Rol socioprofesional: iniţiator/unificator

Capacitate de adaptare: autonom/independent

Formă de inteligenţă: interpersonală/socială

Grilă gestuală: braţ drept dominant + deget mare stâng dominant + ureche telefonică dreaptă.

Tribalul este un Ofensiv Afectiv Extravertit.

Cine este el?

Ştie să muşte atunci când consideră că trebuie să-şi apere teritoriul împotriva apetitului pantagruelic al falşilor prieteni, care sunt numeroşi, aşa cum se întâmplă în politică. Reacţionează instant când cuplul lui este atacat în presa pariziană. Capriciile toate mediatizate ale soţiei îl afectează, desigur, nu e de piatră, dar cariera este mai presus de orice. Se spune despre el că este populist, chiar demagog, că pluteşte pe valul de nesiguranţă al concetăţenilor. Eu nu cred că are nevoie să-l imite pe Le Pen pentru a-şi creşte cota de popularitate în rândul electorilor. Omul acesta reprezintă o forţă, o fiinţă de excepţie, este iubit sau detestat, dar nu lasă pe nimeni indiferent. Este un animal politic pur-sânge, după reguli Nouvelles Frontières. Va fi viitorul locatar de la Élysée?

*Greu de spus, căci există în tabăra lui un seducător de mase cu părul grizonant, care ar putea să-i creeze câteva dificultăţi la momentul oportun. Particula „*de *„este apreciată încă de francezi, care, în adâncul inimii, au rămas majoritar regali şti. Există de Villiers, dar acesta seamănă prea mult cu un comic bulevardier pentru a fi luat în seamă. Are fălci de buldog, dar nu şi apetit. Mai e şi Ségolène care ne ameţeşte de cap. Francezii se aşteaptă ca următorul preşedinte să fie un „tinerel" de vreo cincizeci de ani, entuziast şi capabil să redea Franţei strălucirea în lume, dar mai ales să-şi regăsească prosperitatea economică. Pentru că economia este cea care favorizează viaţa socială, şi nu invers, indiferent ce ar gândi domnii de stânga. Când industria franceză se descentralizează, socialul se transformă în butoiul Danaidelor. Dacă omul nostru îi face pe concetăţenii săi să simtă mirosul banilor, va fi votat cu uşurinţă. Căci banul, dragul meu cititor, este singurul antibiotic cunoscut până astăzi împotriva şancrului falimentului care s-ar putea să ne aştepte. Deci, cine este el? în orice caz, un Tribal! încrucişează braţele în stil Ofensiv, degetele precum Afectivul şi îşi ascultă interlocutorul la telefon cu urechea dreaptă. Vai, numeroşii lui Challengeri dispun şi ei de aceleaşi atribute! Există, deci, mai mulţi care trag cu ochiul la scaunul unic de la Élysée! Cine sunt ei? Şi care dintre aceşti Tribali îl va ocupa în 2007? 2007 va fi anul tribal în fruntea statului.*

DACĂ APARŢINEŢI PROFILULUI TRIBAL sau, eventual, Relaţional (braţ stâng dominant, deget mare drept dominant + ascultare telefonică la urechea dreaptă) şi doriţi să îmbrăţişaţi o carieră publică (politică, film, televiziune), aveţi toate şansele. Se adaugă grupul Challengerilor şi al Idealiştilor, adică patru din opt grupuri, care reprezintă grosul plutonului pe agitata scenă politică.

Paternalist, unificator, fuzionai şi şef de trib! Tribalul

este antagonistul complementar al Cartezianului, care are nevoie de un complice realist şi care dispune de reculul necesar şi suficient pentru a evita să se angajeze în cruciade inutile. Este grupul socioeducativ prin excelenţă.

Tribalii sunt indivizi exclusivişti, chiar fuzionali. Nu suportă să fie abandonaţi sau refuzaţi, indiferent de motiv. Sunt luptători care, în general, reuşesc foarte bine în viaţa activă. Ştiu să obţină un profit considerabil de la grupurile lor pentru că sunt manipulatori emeriţi. Pentru a te înţelege cu un Tribal, trebuie să fii Relaţional, Narcisic sau Senzitiv, Cartezianul fiind, evident, antagonistul lui complementar ideal. Dacă sunteţi Idealist, Challenger sau Creativ, mai bine vă vedeţi de drum sau vă faceţi foarte mic. Nivelul de compatibilitate emoţională s-ar putea să nu corespundă, nici măcar dacă acceptaţi condiţiile care nu pot fi negociate şi pe care vi le va impune. Tribalii sunt seducători ai maselor, în sensul larg al noţiunii. Aduc linişte pentru că ştiu întotdeauna să reacţioneze eficient în situaţiile cele mai dificile sau cele mai periculoase. Sunt moştenitorii şefilor de trib sau de clan de odinioară.

Când un Tribal vrea să obţină favorurile cuiva, o poate face adoptând deliberat limbajul corporal prietenos al celuilalt. Adresându-se unui subaltern, îl poate privi cu atenţie şi poate rămâne consternat de cuvintele lui. Politicienii folosesc asemenea practici în situaţii excepţionale, de exemplu, în timpul campaniilor electorale.

Tribalii recurg adesea la simţul tactil şi vor face în aşa fel încât să vă dea o palmă amicală pe spate, ca să fure puţin din norocul dumneavoastră extraordinar; sau să-şi pună mâna dreaptă pe umărul vostru stâng, povestea cu vasalizarea, făcând pe suzeranul prietenos. Îi plac îmbrăţişările bărbăteşti şi perfect ipocrite, foarte populare la unii şefi de stat.

Mulţi patroni de firme mici şi mijlocii sau şefi din cadrul marilor companii sunt, evident, Tribali. Au

îndrăzneala întreprinzătoare suficientă şi necesară în reuşita acţiunilor lor.

Profilul psihic al Tribalului

Iată, în ordine alfabetică, principalele calităţi pe care le aveţi dacă vă identificaţi cu profilul Tribal:

Abil

…pentru că este viclean.

Ambiţios

Ambiţia este o veche amantă tiranică. Când vă luaţi după ea, vă scapă, dar când reuşiţi să-i lăsaţi impresia că fugiţi, vă va urma.

Autonom

Oricine vrea să-şi recâştige libertatea de a fi trebuie să-şi regăsească traseul pe care existenţa lui l-a pierdut.

Autoritar

Nu devii autoritar, te naşti cu gena autorităţii, înfiptă ca un cuţit între

Charismatic

Tribalul este mai degrabă popular decât charismatic. Fie că este iubit sau detestat, nu lasă pe nimeni indiferent.

Coleric

…pentru că furia este carburantul autorităţii.

Competent

Tribalii nu se implică niciodată într-o acţiune fără să aibă toate aptitudinile necesare pentru a reuşi.

Convingător

Ştie să se arate convingător când în joc sunt interesele lui.

Credibil

N-am întâlnit niciodată un şarlatan care să aparţină profilului Tribal.

Cupid

Spiritul negustoresc nu e dat oricui în societatea noastră de asistaţi social, unde Tribalii care reuşesc se mută de la o instituţie la alta sau îşi exportă competenţele

în ţări unde spiritul întreprinzător nu este considerat un risc major de către bancheri.

De nădejde

Vrea să le arate apropiaţilor şi colaboratorilor că se pot baza pe el. Şi chiar aşa şi este, atâta timp cât ştiţi să-l apreciaţi.

Descoperitor

Tribalul este un descoperitor de talente, de produse sau servicii a căror rentabilitate le-a scăpat tuturor.

Dur

La fel de tenace ca un Challenger, dar are, în plus, aptitudinea de a mirosi pistele bune.

Eclectic

Apreciază diversitatea în orice: interese, întâlniri, petreceri etc. Econom

Şi uneori la fel de generos ca un scoţian. Zgârcit, ce să mai! Epicurian

Gustul pentru carne, fie ea grasă sau slabă, n-a ucis pe nimeni. Exclusivist

Dacă îi sunteţi vasal, nu vă recomand să-i fiţi necredincios. În schimb, el nu se va jena să vă trădeze. Familist întreaga familie din care provii şi pe care ai creat-o este o sursă de energie, orice familie care se destramă este o sursă de poluare. Acesta este crezul Tribalului, care detestă rupturile familiale. Fler

Flerul este capacitatea de a simţi banii care n-au miros. Nu confundaţi flerul Tribalului cu intuiţia Creativului.

Frustrare (rezistenţă la)

Frustrarea îi alimentează combativitatea. Sătul, nu face doi bani. Gustativ (simţ) îi plac lucrurile bune. Hotărât îi poate fi greu să ia decizii, dar nu tergiversează niciodată foarte mult. Ascultă părerile celorlalţi, dar îşi formează propria opinie. Implicit

Este, fără îndoială, principala lui slăbiciune. Nu are

ştiinţa popularizării. Iniţiator

…pentru că este un Pygmalion. Inteligent

Numai oamenii foarte inteligenţi ştiu să facă pe proştii cu brio. Intervenţionist îi este greu să-i mandateze pe alţii şi încearcă adesea să centralizeze prea multe responsabilităţi sau puteri în mâinile lui. Încredere în sine

Cel care nu are încredere în sine îi dispreţuieşte în mod inevitabil pe ceilalţi, întreprinzător

Tribalul este activ, are nevoie să fie mereu în mişcare, să acţioneze, să întreprindă. Lobby (om de)

Există mulţi Tribali în cercurile puterii. Manipulator

Cum cele mai multe surse de informare sunt inaccesibile majorităţii tăcute, aceasta păstrează tăcerea şi continuă să se supună celor care o manipulează. Materialist

Cu bani se poate cumpăra orice, el este sângele afacerilor, poţiunea magică a bogatului şi otrava săracului. Negociator

Negocierea este un joc pervers, în care frustrarea îi excită pe parteneri şi concluzia imită orgasmul amanţilor de ocazie. Norocos

Norocul reprezintă chiar şansa de a nu avea nevoie de el. La fel şi în cazul Tribalului. Norocul este prizonierul actelor lui, atent la deciziile lui. Chiar în clipa când norocul trece pe lângă el, Tribalul îl prinde din zbor înainte ca norocul să aibă timp să-şi dea seama ce i se întâmplă. Oportunist

Poate fi oportun fără să fie oportunist în sensul peiorativ al cuvântului. Organizat

Organizarea este antidotul dezordinii. Orgolios

Arivismul lui este o supraexpunere a ambiţiei în lumina vanităţii sale. Outsider

Apare acolo unde nimeni nu-l aşteaptă sau nu se aşteaptă, reuşeşte atunci când totul pare pierdut. Trebuie să fie cel mai bun pentru a păstra puterea absolută. Politic

(simţ)

Simţul politic este arta de a spune contrariul a ceea ce gândeşti, fără ca totuşi să gândeşti contrariul celor spuse. Polivalent

Un Tribal are întotdeauna mai multe coarde pentru arc, chiar dacă se întâmplă să-i lipsească săgeţile. Popular

Unele staruri sunt celebre fără să fie populare. Tribalul este adesea popular fără să fie celebru. Posesiv

Nu deposedezi un Tribal de un bun al său fără ca într-o zi să plăteşti un preţ pentru asta. Putere (om)

Este făcut pentru putere, aşa cum alţii sunt făcuţi să se supună. Prioritate (simţul)

Nu se încurcă niciodată în amănunte nesemnificative. În ochii lui, nu contează decât ţinta. Pygmalion

Tribalului îi place să iniţieze, chiar dacă mesajul nu este întotdeauna bine primit. Radical

Nu este întotdeauna foarte comod. Ranchiunos

…pentru că este vindicativ. Realizare (capacitatea de) Un Tribal incapabil să se realizeze este o aberaţie. Reacţie (viteză de)

Om al progresului, Tribalul detestă *statu-quo-ul*, pe care îl consideră o formă de regres.

Rentabil în exces.

Responsabil

Să-ţi asumi responsabilităţi profesionale, de familie sau morale este o incontestabilă sursă de stres pentru oricine, în afară de Tribal. Resurse umane (simţ al)

Pentru a deveni cineva trebuie să ai, în mod obligatoriu, un excelent simţ al resurselor umane, chiar dacă nu excelezi ca inteligenţă. Sfătos

E un bun sfătuitor, mai ales când în joc sunt interesele lui. Speculativ

Un Tribal nu face niciodată nimic pe degeaba. Tactician

Tribalul este un bărbat sau o femeie de teren. Nu

suportă să stea închis între patru pereţi de la 1 ianuarie la 31 decembrie. Trebuie să fie mereu în mişcare, chiar să se mute dintr-un loc în altul. Tenace

Este la fel de tenace ca un pitbull, dar mai puţin stupid decât vi-l imaginaţi. Unificator

Tribalul îi uneşte pe ceilalţi şi se foloseşte de oportunismul lor. Vindicativ

Sentimentul de răzbunare îi provoacă ulcer gastric vindicativului. O afecţiune caracteristică Tribalilor.

Dar şi…

— Proactiv şi vizionar, Tribalul este în căutarea unei deveniri care să se potrivească cu viitorul pe care şi-l promite. Îşi ia soarta în mâini şi este propriul său stăpân.

— Pasăre phoenix care renaşte din propria cenuşă de fiecare dată când ratează o treaptă sau cade peste balustrada scării, Tribalul nu se teme s-o ia de la capăt, ceea ce adesea se termină mai bine decât prevăzuse.

— Autodidact, descurcăreţ, mereu ofensiv, Tribalul este imaginea ideală a întreprinzătorului sau a patronului de IMM. Ştie să fie disponibil atunci când simte că este necesar bunului mers al întreprinderii sau al grupului care l-a însărcinat. Tribalul este împătimit al muncii. Trebuie spus că are o putere de muncă pe care numai Challengerul i-o poate invidia.

— Îi place să petreacă, îi plac restaurantele bune, planurile de weekend liberale sau libertine, depinde. Normal! Este un epicurian. Nu-şi promite plăcere, o conjugă la indicativ prezent de fiecare dată când se iveşte ocazia.

— Patronul Tribal are întotdeauna nevoie să tragă după el un prieten, un coleg sau un subaltern. Ca pe un fel de martor al reuşitei sale sau ca pe un ecou la inteligenţei sale.

— Duşman declarat al tuturor teoriilor, care îl plictisesc de moarte, apreciază concretul şi proiectele

sigure, şi nu visează cu ochii deschişi.

— Tribalul este un antrenor ideal şi un om de teren. Apreciază interactivitatea şi îi detestă pe cei care nu o iau în serios. Este adesea foarte popular în microcosmosul lui social, pentru că este disponibil.

— Filosof, nu se pedepseşte pentru eşecuri. Îngroapă proiectele moarte şi merge înainte. De unde prosperitatea lui endemică, ce-i face pe alţii să scrâşnească din dinţi!

— Fiind un învingător, este întotdeauna rentabil. Tribalul are simţul reuşitei profesionale şi o capacitate de finalizare a iniţiativelor sale fără cusur. Nu va ezita să-şi vândă sufletul diavolului dacă asta i-ar putea deschide calea spre succesul etern.

— Flexibil, este omul compromisului, dar, atenţie, ştie să blufeze, ceea ce o să vă păcălească, iar uneori poate fi de foarte rea-credinţă. Una peste alta, un manipulator emerit.

— Tribalul are un simţ înnăscut al familiei. Excelentă mamă şi soţie-model, femeia Tribală conduce coconul familial şi deţine puterea matriarhală echivalentă celei a unui *capo mafioso*. I se acordă supunere de la un capăt la altul. Femeile Tribale care nu au o activitate profesională sunt foarte centrate pe familie şi cercul de prieteni şi cunoştinţe. Sunt femei de clan.

— În unele împrejurări, Tribalul poate deveni meschin şi se comportă ca şi cum toate serviciile aduse cauzei sau persoanei sale au fost făcute fără să i se ceară nimic în schimb. Dă puţin, dar se aşteaptă să primească mult. Uneori, vrea să aibă totul în exclusivitate, dar el nu le va oferi altora decât promisiuni. Un comportament feudal care sfârşeşte prin a-l discredita în ochii prietenilor sau ai colaboratorilor. Are, uneori, defectele propriilor calităţi.

În concluzie

Memoraţi-vă profilul şi comparaţi-l cu cel al

apropiaţilor, dar mai ales cu cel al viitoarelor contacte. Dacă simţiţi o simpatie sau o respingere când intră în joc o nouă cunoştinţă, nu-i cereţi să încrucişeze braţele, degetele sau să ridice receptorul dintr-odată, riscaţi să vă considere ciudat. Aşteptaţi să-l cunoaşteţi mai bine şi observaţi lucrurile, veţi descoperi foarte repede stereotipurile lui gestuale fără să i-o cereţi. Fiţi atent şi la profilurile mutante pe care le găsiţi în capitolul pe care l-am consacrat acestora (vezi pag. 237). Simplul fapt de a acorda atenţie celuilalt este perceput de acesta ca un semn de interes şi de simpatie faţă de persoana lui.

Prin observarea interlocutorului, veţi ajunge să stăpâniţi: – Modul de adaptare (încrucişarea braţelor şi urechea telefonică).

— Identificarea rolului social (încrucişarea braţelor şi a degetelor).

— Forma de inteligenţă (încrucişarea degetelor şi urechea telefonică).

Exersaţi identificarea acestor trei dimensiuni peste tot unde vă aflaţi şi mai ales în serialele sau filmele difuzate la televizor.

De exemplu, ştiind că sunteţi Individualist ca mod de adaptare şi că noul dumneavoastră prieten este Autonom, distanţaţi-vă pentru a-l face să dorească să se deschidă şi să se adapteze la dumneavoastră, şi nu invers. Dacă rolul dumneavoastră social este cel al Iniţiatorului, riscaţi o ciocnire violentă cu un Organizator, evitaţi conflictul şi totul va merge bine. Inteligenţa creativă şi inteligenţa logică nu sunt pe aceeaşi lungime de undă. Cu timpul şi adoptând obiceiul de a vă observa anturajul, veţi învăţa să deosebiţi relaţiile prieteneşti de celelalte, relaţiile profesionale utile de cele inutile şi veţi dobândi capacitatea de a-l seduce pe cel sau cea care vă face inima să bată mai repede.

Trei gesturi sunt suficiente pentru a-ţi face prieteni

sau pentru a evita potenţialii duşmani. Distribuirea populaţiei de referinţă între cele opt profiluri

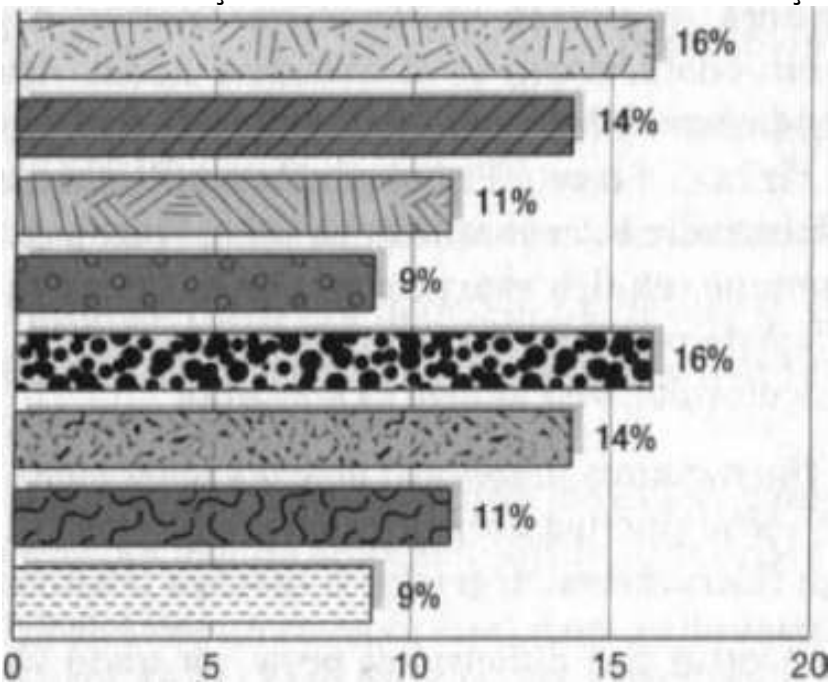
PROFILURI	NUMĂR DE OBSERVAŢII	PROCENTAJ
Creativ	925	9%
Tribal	1132	11%
Senzitiv	1392	14%
Idealist	1599	16%
Narcisic	900	9%
Challenger	1107	11%
Cartezian	1367	14%
Relaţional	1574	16%

Ansamblul populaţiei

	flelaţional
cr	Cartezian
m	Challenger
	Narcisic
w	Ura
m	Tribal
m	Cr

eativ

Procentul poate varia cu plus sau minus 5%. Adică un grup Creativ de 4% în loc de 9% şi un grup Tribal de 6% în loc de 11%, de exemplu. Evident, ceea ce pierde unul câştigă celălalt. Nu este posibil să se obţină rezultate exacte în afara unei anchete verticale şi omogene. În acest gen de anchetă, stereotipurile gestuale ale subiecţilor sunt identificate direct şi noi doar le observăm de la distanţă.



Repartizările grupurilor psihogestuale sunt mai fiabile în cadrul investigaţiilor omogene: patroni de IMM, ziarişti, politicieni, actori etc. O anchetă omogenă se practică într-un mediu sociocultural, profesional, cultural… anume. Se poate, de asemenea, referi la o categorie de vârstă, o populaţie locală, o anumită etnie etc. Distribuţia grupurilor psihogestuale variază în funcţie de criterii de acest gen.

PARTEA A PATRA

REZONANTE ŞI DISONANTE EMOŢIONALE

Trupul spune ceea ce nu poate fi exprimat în cuvinte. Christiane Olivier

PRINCIPIUL COMPATIBILITĂŢII INTERINDIVTDUALE (PCI) în psihogestică se bazează pe legea contrariilor. Ceea ce înseamnă că profilurile antagoniste sunt complementare şi, în mod inevitabil, compatibile. Profilurile identice sunt considerate dublete şi, deci, puţin compatibile. În concluzie, cu cât se aseamănă mai mult, cu atât mai puţin se completează. Toate cheile aparţin aceleiaşi categorii de obiecte, dar au nevoie de broaşte pentru a deveni funcţionale. Deci, diferenţele sunt compatibile, asemănările, mai puţin, în plan strict emoţional.

Această regulă se aplică în cadrul unei relaţii interindividuale şi în interiorul grupului social. În schimb, aceste valori se inversează în caz de identificare prin proiecţie la un „ales" – un campion, un idol, într-un fel, o alegere fără contact uman direct. Mă voi identifica mai uşor cu un Tribal dacă sunt, eu însumi, unul. El este eu şi eu sunt el. În această viziune, cine se aseamănă se adună.

Compatibilitatea emoţională interindividuală nu este o compatibilitate afectivă. Poţi aprecia o persoană fără să fii compatibilă emoţional cu ea. Emoţia este o energie neutră care îşi găseşte culoarea prin intervenţia afectului. A iubi sau a urî sunt afecte alimentate de aceeaşi energie sau emoţie. Aceasta din urmă este un carburant care propulsează sentimentul, indiferent de coloratura lui, pozitivă sau negativă. În fenomenul de identificare prin proiecţie, emoţia alimentează un sentiment de asemănare cu ţinta. Este efectul de simetrie! Suntem legaţi unii de alţii prin rezonanţă sau disonanţă emoţională sau prin empatie. Prin rezonanţă, reflectăm automat atitudinea şi mimica celorlalţi; prin empatie, simţim ceea ce ei trăiesc,

ceea ce ne permite să ne identificăm cu ei, adică, să le trăim aventurile printr-o procură emoţională, ca la cinematograf.

Aşa se întâmplă mai ales în contextul unei alegeri politice. În loc să se respingă, clonele se atrag prin efectul narcisic. Challengerul se va recunoaşte în alesul care dispune de acelaşi profil şi va avea tendinţa de a-i acorda încredere, dacă aparţine aceluiaşi curent politic sau dacă aderă la proiectul lui. Disonanţa emoţională se va transfera asupra antagonistului şi a triburilor puţin compatibile conform regulilor de identificare prin proiecţie, adică, regulile opuse principiului de compatibilitate interindividuală (PCI). În acest caz (PCI), dacă sunt Idealist, mă voi înţelege ideal cu profilul Narcisic şi voi acorda instinctiv simpatia mea Challengerului, Creativului sau Cartezianului.

Stereotipurile gestuale sunt înnăscute sau dobândite prin îndoctrinare în cadrul mediului familial? Observarea copiilor al căror profil psihogestual generic (cel care combină cele trei stereotipuri: braţe încrucişate, degete încrucişate şi ureche telefonică) nu corespunde absolut deloc cu cel al părinţilor lor m-a făcut să mă gândesc că această programare este făcută dinainte, deci, înnăscută.

Un părinte Challenger va intra în conflict cu fiul său Narcisic, căci rezonanţele lor emoţionale corespunzătoare intră adesea în disonanţă. Părintele hiperactiv şi dinamic îi va reproşa fiului Narcisic un interes exagerat pentru propria persoană şi o înclinaţie spre comoditate. O mamă Idealistă şi adesea maniacă va considera insuportabilă dezordinea din camera micuţului Relaţional. Un tată Creativ va avea dificultăţi în a dialoga cu fiica sa, o Creativă, la fel ca şi el. Un Idealist se va certa în permanenţă cu fratele său Tribal, puţin prea despotic pentru gustul lui.

În toate aceste exemple, rezonanţa emoţională a

protagoniştilor este slabă, ceea ce nu-i împiedică să se iubească sau să se înţeleagă din punct de vedere intelectual, pe fondul afectiv care îi leagă unii de alţii. Dar să devii conştient de acest „detaliu” gestual care pare lipsit de importanţă poate schimba ordinea lucrurilor şi poate ameliora puternic calitatea raporturilor în familie.

Emoţie sau reacţie afectivă?

Nu trebuie confundată emoţia cu reacţia afectivă. Prima nu se împiedică de judecăţi de valoare cum ar fi a iubi sau a detesta. Emoţia este o energie primară care reprezintă substratul tuturor comportamentelor umane, bune sau rele. Reacţia afectivă (furia, simpatia, dragostea la prima vedere, supărarea, ranchiuna, prietenia) este cea care dă emoţiei polaritate şi culoare. Ura este o reacţie afectivă negativă, susţinută, în mod inevitabil, de o emoţie negativă.

Principiul compatibilităţii

Principiul compatibilităţii interindividuale (PCI) se bazează pe un postulat esenţial: complementaritatea rezonanţelor emoţionale, care reprezintă substratul resurselor noastre umane şi afective. Dacă sunteţi o femeie de afaceri independentă, dacă soţul dumneavoastră este fie un bun achizitor, fie un gestionar avizat, dacă sunteţi un excelent manager şi dacă dispuneţi de un simţ ascuţit al vânzării, resursele cuplului vor fi complementare şi rezonanţa emoţională dintre voi va fi ideală, indiferent de profilurile pe care le aveţi.

Melanie şi Xavier erau daţi ca exemplu pentru reuşita lor în domeniul modei. Ea era o excelentă achizitoare, iar Xavier, un director de vânzări remarcabil, care conducea tot personalul cu un simţ ascuţit al resurselor umane. Două magazine frumoase în acelaşi cartier al unui mare oraş şi care funcţionau peste aşteptări. Dar, mai târziu, Xavier a început s-o ia razna, succesul i s-a urcat la cap, şi Melanie a cerut divorţul.

Fiecare a luat un magazin: *Xavier a păstrat magazinul pentru bărbaţi, şi Melanie, pe cel pentru femei*. *Amândoi erau, şi încă sunt, Tribali*. *Slaba rezonanţă emoţională a jucat un rol negativ în destrămarea cuplului lor*? *Se iubeau cu adevărat cei doi*? *Greu de zis*!

Compatibilitatea dintre doi indivizi se bazează pe sentimentele care îi unesc într-un proiect sau o acţiune comună (prietenie, iubire, afaceri etc.). Această compatibilitate depinde de diferenţele care îi fac complementari şi nu de similitudinile lor, cum se întâmplă în cazul identificării prin proiecţie, în principiul compatibilităţii interindividuale, complementaritatea lor emoţională este slăbită de o identificare în oglindă, deci, bazată pe narcisism. „A iubi nu înseamnă a ne privi unul pe celălalt, ci a privi împreună în aceeaşi direcţie”, scria Saint-Exupéry. Indivizii care se adună pentru că se aseamănă nu fac decât să se admire prin persoana interpusă. Fondul emoţional pe care se bazează cuplul este fragil, ceea ce nu exclude sentimentele. Identitatea vederilor sau a opiniilor îi apropie pe oameni; de asemenea, apartenenţa la aceeaşi comunitate religioasă. Dar aceste uniuni nu rezistă decât pe baza unui argument cultural, superficial şi fragil. Interesele comune îi pot aduna pe oameni la un loc în afara sectorului lor de activitate, în vacanţe, de exemplu, dar rareori în exercitarea meseriei. Din acest motiv, procentul de cupluri din aceeaşi breaslă (cupluri de medici, avocaţi, profesori, arhitecţi) care sfârşesc prin a divorţa este impresionant (circa două din trei). Dar există şi excepţii, ca întotdeauna.

Aşa cum aţi aflat din capitolele consacrate profilurilor generice, profilul Relaţional este perfect compatibil cu profilul Creativ. S-ar putea afirma că este cuplul ideal. Dar, vai, această compatibilitate perfectă poate fi relativizată din mai multe motive. Fiecare individ este unic în complexitatea pe care o reprezintă. Doi

Creativi funcţionează în aparenţă identic; totuşi, cele trei stereotipuri gestuale care semnalează apartenenţa la acest profil identifică acele comportamente generale, dar nu ţin cont de complexitatea personalităţii care, până la urmă, îi diferenţiază.

Annie s-a măritat cu Pol-Henri. Fără să ştie, erau perfect complementari. Un profil Cartezian (Defensiv – Cognitiv – Intravertit) pentru Pol-Henri, un profil Tribal (Ofensiv – Afectiv – Extravertit) pentru Annie. Annie era puţin prea autoritară, iar Pol-Henri puţin prea ironic. Au trăit o mare pasiune în timpul primului an al căsătoriei lor. Şi apoi, totul s-a dus de râpă când Pol-Henri a intrat în şomaj. Annie îi reproşa lipsa spiritului de iniţiativă şi incapacitatea de a ieşi din acea situaţie; Pol-Henri considera că Annie avea o viaţă profesională puţin cam prea agitată, cu program elastic. Când Pol-Henri a întâlnit-o pe Charlotte la ghişeul SNCF, s-a îndrăgostit de frumoasa funcţionară. Charlotte, cu profil Idealist (Defensiv – Afectiv – Extravertit), avea, din punctul de vedere al lui Pol-Henri, o calitate fundamentală, ştia să-l asculte şi să-l sfătuiască cu blândeţe. Într-o seară, Pol-Henri s-a întors în apartamentul pe care-l împărţea cu Annie. A descoperit că era gol. Annie mutase cea mai mare parte din mobilier şi îşi golise garderoba. Hasta la vi sta! Şocat, a sunat-o imediat pe Charlotte ca să-i anunţe vestea „proastă". Şi aşa a intrat Charlotte în viaţa lui Pol-Henri.

Dacă analizăm profilurile protagoniştilor acestei poveşti, până la urmă foarte banală în zilele noastre, constatăm că două dintre cele trei stereotipuri gestuale ale cuplului Charlotte/Pol-Henri sunt diferite, dar că modul lor de gestionare al spaţiului vital este identic. Sunt compatibili două treimi, în măsura în care cele două stereotipuri care identifică dinamica mentală (Afectiv şi Cognitiv) şi modul de comunicare (Introvertit şi Extravertit) sunt antagoniste. Acest tip de

complementaritate este o garanţie de longevitate a cuplului. Fără pasiune, dar cu o relaţie de iubire construită în timp şi pe o bază de „vorbire-ascultare”. Extravertiţii sunt adesea excelenţi ascultători, iar Introvertiţii, mari vorbăreţi. În consecinţă, doi Introvertiţi riscă să aibă dificultăţi de comunicare. Prea multă diferenţă poate ucide diferenţa, prea multă asemănare poate ucide curiozitatea celuilalt. Prea mult e întotdeauna prea mult, în ambele sensuri.

Jean-Edouard şi Eric s-au asociat ca să pună bazele unei companii de IT, specializată în crearea de site-uri web, formatări, programare, simulări etc. *J.*

— E, profil Idealist (Defensiv – Afectiv – Extravertit), şi Eric, profil Senzitiv (Defensiv – Afectiv – Introvertit). Combinaţia Afectiv/Extravertit îi conferă lui Jean-Edouard o inteligenţă socială. Combinaţia Afectiv/ Introvertit îi aduce lui Eric o inteligenţă creativă. Două moduri de funcţionare intelectuală care se vor înţelege întotdeauna, a priori. Defensivi şi unul şi celălalt, aveau prea multă nevoie de recunoaştere din partea clienţilor, ceea ce îi determina uneori să facă ore suplimentare neplătite. *Afectivi, se implicau emoţional în relaţiile lor cu clienţii şi „falşii” amici de ocazie, dintre care unii uitau să-şi plătească facturile. După un an de la deschidere, Eric a fost victima unei depresii din cauza epuizării, iar Jean-Edouard a sfârşit prin a renunţa. Au fost obligaţi să declare magazinul insolvabil.*

Defensivii întâmpină dificultăţi în a se afirma. Doi asociaţi Afectivi sunt entuziaşti, dar puţin rezonabili. Şi chiar dacă între ei funcţionează dialogul (Introvertit/Extravertit), primele două stereotipuri identice le stau în cale. Dacă ar fi fost conştienţi de slăbiciunile colaborării lor, bazată totuşi pe calităţi profesionale solide, s-ar fi putut asocia cu un profil Narcisic (Ofensiv – Cognitiv – Introvertit), de exemplu, pentru a reechilibra nivelul de

compatibilitate energetică[18]. Să-l numim pe acest Jacques asociat-fantomă. În limbaj gestual, asta se transpune prin:

Jean-Edouard + Eric	DEFAFEX + DEFAFIN	1/3
Jean-Edouard + Jacques	DEFAFEX + OFCOGIN	3/3
Eric + Jacques	DEFAFIN + OFCOGIN	2/3
Total		6/9

Adică, o compatibilitate energetică superioară mediei aritmetice (4, 5). Asocierea unui colaborator cu profilul descris (Jacques) ar fi putut salva întreprinderea.

Vi se poate părea elementar, chiar naiv, pentru că este prea simplu. Nu vă lăsaţi păcălit, nu este deloc aşa. Grilele de compatibilitate se bazează pe alţi parametri non-gestuali. N-am considerat necesar să abordez această teorie într-o lucrare destinată majorităţii, pentru a nu-mi îngreuna discursul. Învăţaţi să stăpâniţi cele trei stereotipuri de bază şi veţi avea un avantaj relaţional extraordinar.

Vă propun să trecem direct la compatibilităţile dintre profiluri. Aţi putea folosi aceste grile de compatibilitate în viaţa cotidiană. Un sfat! Faceţi-o cu toată discreţia. Clasificarea grupurilor de indivizi presupune întotdeauna un risc de respingere. Nu intraţi în acest joc stupid, mulţumiţi-vă să luaţi act de profilul interlocutorului şi oferiţi-i toate şansele să vă seducă sau să vă placă. Lăsaţi-l să se apropie şi obişnuiţi-vă cu prezenţa lui înainte de a vă compara resentimentul cu rezonanţa emoţională a cuplului pe care îl formaţi, evaluare pe care o veţi găsi la sfârşitul

18 Tabelul compatibilităţilor emoţionale figurează în anexă la pag. 255.

acestei lucrări. Dacă sunteţi Ofensiv şi dacă noua dumneavoastră prietenă reproduce aceeaşi lateralitate încrucişând braţele, detaşaţi-vă pentru a nu crea condiţiile unui conflict între personalităţile intrate în joc. Dacă noul dumneavoastră coleg este Introvertit şi dumneavoastră la fel, renunţaţi la profilul dumneavoastră şi faceţi efortul de a asculta în loc de a-i impune conversaţia dumneavoastră obişnuită. Învăţaţi să evaluaţi diferenţele pentru a putea profita de acest aspect în plan relaţional.

Compatibilităţile socioafective

Acestea se referă în esenţă la cupluri, adică, doi indivizi faţă în faţă, asociaţi sau integraţi într-o activitate profesională, care împărtăşesc aceleaşi sentimente sau au, pur şi simplu, o relaţie amicală. Rezonanţa emoţională care vă leagă de un vecin, de partener sau de prieteni atrage o compatibilitate sau o incompatibilitate adesea inexplicabilă, adică, fenomenul de simpatie-antipatie. Aşa cum scrie Christiane Olivier: „Trupul spune ceea ce nu poate fi exprimat în cuvinte”.

Comentariile care însoţesc descrierile din acest capitol nu se vor a fi nicio demonstraţie, niciun adevăr absolut, ci, cel mult, o ipoteză de lucru. Sunt interpretări care traduc teoria rezonanţelor şi a disonanţelor emoţionale. Am observat multe cupluri din anturajul meu; am putut obţine grila gestuală generală a colegilor sau asociaţilor; a fost mult mai simplu printre cunoştinţe şi prieteni. Aceste informaţii mi-au permis să observ reacţiile unora şi a altora, pe trei planuri: profesional, afectiv şi social, pe care le stabilesc în fiecare dintre fişele care urmează. Ceea ce m-a determinat să expun această teorie a compatibilităţii interindividuale este apropierea pe care am observat-o între teorie şi realitate.

Dar m-am bazat şi pe comportamentul global al fiecărui subiect, precum şi pe alegerea cuvintelor în discursul lui. În legătură cu asta, este important să ştiţi că

termenii pe care îi folosiţi cu precădere au o strânsă legătură cu profilul dumneavoastră psihosocial. Un Challenger nu va folosi decât rareori condiţionalul pentru a-şi conjuga acţiunile; un Tribal este dependent de on[19] în loc de „noi" căci *on* înseamnă el şi ceilalţi, Cartezianul îşi conjugă adesea viitorul la imperfect: „Voiam să vă revăd", Idealistul „crede", Cartezianul „gândeşte", Senzitivul „simte", Creativul „face", Tribalul „merge", Relaţionalul „spune că „etc. Această legătură logică între verbal şi nonverbal va face într-o zi obiectul unei lucrări de sinteză.

Imediat ce veţi intra în posesia grilelor de compatibilitate cumpărând această carte, nu ezitaţi să analizaţi raporturile dumneavoastră profesionale, sociale sau afective, comparându-le cu ceea ce vă prezintă grilele. Fie că sunteţi sau nu de acord cu mine, mă puteţi contacta direct pe adresa de mail: *Joseph.messinger@wanadoo. fr*

15. FAMILIA CARTEZIANULUI

Logica este o calitate a minţii care ne curăţă visurile de iluziile lor.

Cartezian şi Cartezian?

LA MUNCĂ…

În plan profesional nu întâmpină dificultăţi, chiar dacă, în esenţă, nu se apreciază întotdeauna în chestiunile de fond. Cartezienii sunt fiinţe cu o judecată solidă, foarte organizaţi din punct de vedere mental. Totul depinde de sectorul de activitate în care îşi exercită talentele. Laurent Gerra este un Cartezian care a ştiut să-şi adapteze profilul unei meserii de imitator şi umorist satiric, în care publicul lui se recunoaşte. Nu toţi Cartezienii au o mentalitate de funcţionar sau de om de ştiinţă, dar toţi au umor.

ÎN CUPLU…

Cuplul-clonă! Există, dar nu pe toate drumurile. Căci te poţi îndrăgosti de propria reflecţie în oglindă, dar este

19 în franceză, on este pronume nehotărât care se traduce adesea şi prin „noi" (n.tr.).

dificil să trăieşti toată viaţa cu tine însuţi.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Cartezianul se va înţelege bine cu Creativii, Senzitivii sau Idealiştii. Se împrieteneşte mai greu cu Relaţionalii sau Narcisicii. Se potriveşte perfect cu Tribalii. În privinţa clonei sale, totul depinde de afinităţile elective. Dacă vreţi să-l cuceriţi, faceţi-l să râdă.

Cartezian şi Challenger?

LA MUNCĂ…

Cartezianul îl respectă pe Challenger, dar latura aventuroasă sau autoritară a acestuia îl dezorientează. Din fericire, Cartezianul este un supravieţuitor, iar Challengerul, un lider. Se poate întâmpla ca un Cartezian să fie patron, şi Challengerul, subalternul lui. Un asemenea cuplu profesional va fi întotdeauna puţin compatibil. Invers, însă, va funcţiona mai bine.

ÎN CUPLU…

Nu e rău ca tandem amoros, dar pe termen lung riscă să fie lipsit de fantezie. Challengerul este un aventurier, Cartezianul este mai degrabă sedentar şi se simte bine în papucii lui. Îi place şi lui s-o ia la drum din când în când, dar nu în orice condiţii. Nu va participa la raliul Paris-Dakar şi nici nu trebuie forţat.

Om de cultură, Cartezianul nu este un fan al experimentelor, ca Challengerul. Cartezianul este răbdător, deloc hiperactiv şi nu reacţionează prompt. Challengerul forţează regulile jocului când nu-i convin, Cartezianul le respectă. Ciudat cuplu, nu-i aşa? Dar se întâmplă ca uneori să funcţioneze.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Challengerii preferă compania Tribalilor sau a Relaţionalilor, cu care au afinităţi, mai ales în legătură cu puterea. Şi apoi, Challengerul nu apreciază din toată inima ironia Cartezianului. Simţul umorului pe care îl are Cartezianul îl face să scrâşnească din dinţi.

Cartezian şi Creativ?

LA MUNCĂ…

Fantezia Creativului îl amuză pe Cartezian, îl miră, dar felul în care fiecare dintre ei funcţionează intelectual îi situează la antipozi. Cartezianul este un fel de Toma Necredinciosul, nu crede decât ceea ce vede şi nu suportă aprecierile analogice fanteziste ale Creativului. Dacă se află la acelaşi nivel ierarhic, nu sunt probleme. În schimb, dacă unul este subalternul celuilalt, trebuie să se aştepte la dureri de stomac.

ÎN CUPLU…

Singura problemă care poate apărea într-un asemenea cuplu se află la nivelul modului de comunicare introvertit care îi caracterizează pe amândoi. Riscă să se piardă pe drum de fiecare dată când vor încerca să comunice cu celălalt. Şi Creativul este un mare vorbăreţ, căruia nu-i face nicio plăcere când cineva se preface doar că-l ascultă.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Trăiesc pe planete diferite şi cred în zei care, în mod obişnuit, se confruntă. Am să vă explic printr-o fabulă.

Reîncarnare

— Se zice că, atunci când literele dispar de pe planeta Alfabet, ele se reîncarnează în cuvinte pe o altă planetă sau într-un alt univers. Crezi că povestea asta e adevărată? o întrebă litera I, din clanul incredulilor, pe litera S, din clanul specialiştilor.

— Este o ipoteză, cum se spune pe la noi, răspunde, cu oarecare suficienţă, litera C, din clanul cartezienilor. O ipoteză foarte fantezistă, adaugă ea, rânjind cu toţi dinţii.

Litera A, care le ascultă conversaţia, intervine, uşor enervată de acest discurs lipsit de cea mai mică urmă de emoţie:

— Ipoteză, ipoteză! Pentru voi, totul este o ipoteză. După umila voastră părere, la moartea literelor nu va mai

exista absolut nimic? Nimic decât pulbere, vid, neant?

— Exact, replică litera S. De altfel, povestea asta cu planeta cuvintelor este o legendă foarte veche.

— Nu e o legendă, strigă litera A, ofuscată. Chiar există o altă planetă care primeşte cuvintele dispărute.

— E chiar drăguţă, o ironizează litera I, de la increduli. Se joacă de-a scaunele muzicale?

— Drăguţă sau nu, se spune că s-ar chema Planeta Frazelor, replică litera A, isterizată.

— Ce înseamnă „se”? Adică cine spune, de fapt? reia litera S. – Adică toată lumea... începe litera C.

— Şi nimeni, încheie litera I.

— Atunci, voi care sunteţi aşa de deştepte, se înfurie litera A, puteţi să-mi spuneţi ce devin literele după dispariţia lor?

— Nu devin nimic, decide litera I, la fel de incredulă. Mor, ca frunzele copacilor toamna, şi se transformă în pulbere.

— Pentru frunze e normal. Şi-au încheiat ciclul. Dar nu pot să cred că literele nu se adună în cuvinte după ce li s-a scurs timpul petrecut pe planeta noastră.

Litera A îşi părăseşte interlocutoarele, cu spatele încovoiat. La ce bun să discute cu aceste minuscule care se consideră majuscule ale gândirii şi nu cred în nimeni şi nimic? La nimic, evident! în aceeaşi seară, A dispărea de pe planeta Alfabet, ca atâtea alte vocale şi consoane înaintea ei. În vreme ce i se îngroapă rămăşiţele, renaşte la începutul unui verb pe planeta Vocabular. Nu-şi mai aminteşte nimic din existenţa ei de literă, dar se mândreşte că acum este cel mai frumos substantiv de pe planetă, substantivul „amor”.

Şi reîncep aceleaşi discuţii inutile între cuvintele care populează planeta Vocabular. Viaţa după moarte! îndoială contra credinţă!

— Şi după fraze, îl întreabă verbul „a ironiza” pe

substantivul „amor”, ce ne mai promiţi? Paradisul?

— Exact! Paradisul frazelor există undeva, nu numai în imaginaţia mea. Sunt sigur, obiectează substantivul „amor”. Altfel, la ce ar folosi cuvintele? Unde s-ar duce sufletele cuvintelor când pleacă?

— Nicăieri altundeva! Sub picioarele tale, micuţul nostru substantiv, răspund în cor toate cuvintele incredule.

La fel ca litera A, substantivul „amor” nu poate accepta că sfârşitul înseamnă că totul se sfârşeşte. Şi în timp ce propovăduieşte iubirea pe planeta Vocabular, aşa cum trebuia să facă, visează la o planetă unde cuvintele s-ar uni în fraze la fel de ritmate ca nişte melodii frumoase. Şi într-o zi mohorâtă şi tristă, substantivul „amor” părăseşte şi el planeta Vocabular. După un timp, povestea o ia de la capăt, eternă ca viaţa, ca moartea. Substantivul „amor” aparţine acum unui catren de pe planeta Versuri. Acolo se vorbeşte mult despre *personaje mitice: poeţi care ar alege versurile dispărute. Ei ar fi stăpânii paradisului.*

— Mă întreb cu ce seamănă acest paradis, spuse un vers.

— O să vezi când o să fii acolo, îi răspunde un altul, mai filosof. Versurile se plimbă în catren, mână în mână, fără să ştie că poeţii le observă cu ochii sufletului lor.

La o cotitură a drumului, unele catrene dispar fără să lase vreo *urmă, dar nimeni nu se îngrijorează cu adevărat căci…*

Când culegerea a fost publicată, substantivul „amor” ţinea loc de titlu. Şi îşi amintea de incredulitatea literelor, de ironia cuvintelor şi de îngrijorarea versurilor. Se puse pe râs, căci ajunsese în sfârşit în paradis… într-un poem.

Creativii vor să creadă. Cartezienii refuză. Dar vă liniştesc, există excepţii de la regulă.

Cartezian şi Idealist?

LA MUNCĂ…

Dintr-un binom profesional de acest gen se naşte o

atmosferă plină de precauţii, prudentă, fiecare fiind atent să nu depăşească linia de demarcaţie decât atunci când, evident, îi sunt atacate privilegiile.

ÎN CUPLU…

Există multe cupluri Cartezian/Idealist în mediile funcţionăreşti. Şi unul şi celălalt sunt în căutare de siguranţă materială şi de stabilitate socioafectivă. Sunt binoame rezonabile şi care durează, Idealiştii şi Cartezienii fiind îndrăgostiţi de cultură, de lectură şi de arte în general. Acest tip de cuplu ar putea fi chiar majoritar în Franţa. În orice caz, Idealiştii sunt.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Cartezianul se poate înţelege perfect cu Idealistul, dar, deşi rezonanţa emoţională a celor două profiluri este mai degrabă favorabilă, adesea nu se prea potrivesc. Greu de spus de ce!

Cartezian şi Narcisic?

REZONANŢĂ EMOŢIONALĂ

Amândoi sunt raţionali, speculativi şi introvertiţi, dar Cartezianul îi reproşează adesea Narcisicului lipsa de modestie şi nevoia de a se afla mereu în luminile rampei. Entuziasmul militant al Narcisicului îl enervează pe Cartezian.

LA MUNCĂ…

Narcisicul îl exasperează uneori pe Cartezian, care îl găseşte prea preocupat de propria fiinţă, narcisist, asta e. Cuplurile Cartezian/Narcisic reprezintă adevăraţi fraţi rivali, trăiesc adesea unul lângă altul fără să se înţeleagă vreodată. Modurile lor de funcţionare teritorială se opun, dar restul (dinamica mentală şi modul de comunicare) este identic. Amândoi sunt speculativi, gândesc, dar nu în acelaşi sens. Inteligenţa speculativă a Narcisicului, care îl caracterizează, este centrată pe pasiunile lui. Inteligenţa speculativă a Cartezianului este, înainte de toate, logică, dedicată nevoii lui de reflectare. Compatibilitatea lor

emoţională va fi relativ slabă şi, deci, puţin rentabilă sau productivă pentru serviciu. Întrebaţi, aşadar, o pisică ce crede despre câini.

ÎN CUPLU…

La început, merge destul de bine. După prima criză de încredere, totul depinde de volumul de sentimente pe care îl are Cartezianul. În privinţa Narcisicului, el va rămâne îndrăgostit atâta vreme cât partenerul sau partenera îşi va păstra întreaga strălucire şi un *look* acceptabil. Sentimentele şi senzaţiile nu fac mulţi purici împreună. Dar va exista mereu iubirea (capitalul afectiv), care poate aplana neînţelegerile. Aceste două profiluri nu au realmente prea multe în comun, în afară poate de planul erotic. Sexul este, adesea, liantul cuplurilor cu interese divergente.

Jade este doctoriţă, iar André este instalator. Narcisicul este ea; Cartezianul este el. Se adoră, dar au fiecare cercul lui de prieteni şi, uneori, pleacă separat în vacanţă. Faptul că îşi petrec timpul liber după cum doresc a permis cuplului lor să reziste în timp. Lui Jade îi place să-şi acorde clipe de încântare, dar se întoarce mereu la André al ei care „face dragoste dumnezeieşte”, după spusele ei. Trebuie remarcat că, atunci când Jade îşi prezintă bărbatul prietenilor de vacanţă şi le spune ce meserie are, acest lucru şochează asistenţa. Dar e de bănuit că cei doi adoră acest gen de provocare, pentru că o repetă des doar pentru a savura uimirea celorlalţi.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE… Introvertiţii comunică prost între ei, căci se proiectează încontinuu unul asupra celuilalt. Se aud vorbind, dar nu-şi ascultă decât propriul ego: *L-am întâlnit pe Gérard Jugnot pe bulevardul Raspail.*

— Şi eu am dat de Laurent Ruquier, ce fermecător e tipul. Imaginează-ţi că…

Cartezian şi Relaţional?

LA MUNCĂ…

Relaţionalul nu e chiar pe gustul Cartezianului, care îl găseşte prea demonstrativ. În privinţa Relaţionalului, acesta îl consideră pe Cartezian plictisitor ca o zi ploioasă, chiar dacă se preface că-l găseşte extraordinar de interesant. Trebuie spus că Relaţionalul ştie cum să facă acest lucru. Rezonanţa emoţională va fi slabă sau nulă, în afara excepţiilor care confirmă regula, ca întotdeauna.

ÎN CUPLU…

Este o uniune aberantă! Mediile de viaţă sunt antinomice; Relaţionalului îi place să petreacă, îi place viaţa, trăieşte în grup şi este înzestrat cu spirit ludic. Cultivă prieteniile. Cartezianul are nevoie de distanţă, preferă să vadă un film în doi decât să iasă la bar cu douăzeci şi cinci de cunoscuţi, să viziteze o catedrală mai degrabă decât să participe la un meci de volei pe plajă, preferă vacanţele culturale celor sportive. Pe scurt, sunt la fel de compatibili ca o nucă şi un perete. Şi, totuşi, asemenea cupluri există, se iubesc şi îşi respectă diferenţele. Unii dintre ei au găsit soluţia, trăiesc separat, dar rămân un cuplu unit când decid să se întâlnească pe teren neutru. Se pot iubi foarte bine fără să aibă nevoie să împartă totul.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Prieteniile cer un minimum de plăcere şi culoare comună, or, nu este cazul celor doi, ca regulă generală. Se vor frecventa fără pasiune, dar păstrând o oarecare distanţă ca să nu-şi piardă convingerile personale. Raţiunea domină emoţia dintre ei, ceea ce atrage o dublă rigiditate socială.

Cartezian şi Senzitiv?

LA MUNCĂ…

Câtă vreme relaţia se limitează la mediul profesional strict… Introvertiţilor le este greu să se confeseze. Au tendinţa de a monologa în paralel, fără a se intersecta

vreodată.

ÎN CUPLU…

Se pot înţelege din diferite motive, dintre care iubirea va fi pe primul plan. Căci iubirea este indiferentă la profilurile psihosociale sau la legătura dintre grupuri. Totuşi, rămân convins (fără să o pot demonstra) că majoritatea cuplurilor de acest tip sfârşesc prin a se despărţi, căci nu au aceeaşi viziune asupra vieţii în societate şi nici aceleaşi aşteptări. Senzitivul crede în magia destinului, Cartezianul respinge orice idee de *buena fortuna*.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Centrele lor de interes sunt divergente. Senzitivul îl consideră pe Cartezian prea moale, prea prudent, nu destul de incitant. Cartezianul nu apreciază latura psihologizantă sau voluntară a Senzitivului.

Cartezian şi Tribal: cuplul-star!

LA MUNCĂ…

Tribalul îl fascinează pe Cartezian, care este dispus să-l urmeze până în infern. Majoritatea oamenilor de ştiinţă Cartezieni îi vor urma pe unii oameni de ştiinţă Tribali care se lansează în afaceri ca urmare a unei descoperiri ce poate fi comercializată.

ÎN CUPLU…

Am păstrat pentru dumneavoastră o mică povestire pe care vreau să v-o spun, chiar dacă nu va ilustra întocmai caracteristicile generale ale acestor cupluri aproape perfecte.

Marea iubire

Valerie serbează paisprezece ani. Este îndrăgostită de Bruno, în vârsta de şaisprezece ani. O iubire adolescentină! *Bruno este Cartezian, iar Valerie este Tribală, dar ei nu ştiu asta. Sunt perfect antagonici, deci, complementari. Aceste detalii nu dovedesc nimic, mai ales la o asemenea vârstă. Totuşi, Bruno şi Valerie nu se vor*

despărţi, şi asta în pofida reticenţelor părinţilor tinerei, pentru care Bruno este un intrus şi un hoţ de afecţiune. Cele două familii au posibilităţi financiare, iar acest amănunt va avea importanţa lui în mersul evenimentelor. S-*au scurs optsprezece ani. Valerie a născut-o pe micuţa Talia, iar Bruno este tată pentru prima oară în viaţă. Sunt la fel de îndrăgostiţi şi sărbătoresc Sfântul Valentin în fiecare an. Părinţii lui Valerie au divorţat de luni de zile, cei ai lui Bruno, la fel. Şi-au refăcut viaţa în condiţii materiale excelente. Ca atare, exemplul prost dat de părinţii aparţinând generaţiei baby-boom nu trebuie să se extindă în mod obligatoriu asupra moştenitorilor.*

Ca Tribală, Valerie este o familistă convinsă. A priori, şi-a investit toată energia în reuşita cuplului, în detrimentul vieţii profesionale. Bruno, la fel. Un proverb evreiesc spune că nu se poate dansa la două nunţi în acelaşi timp. Investiţia afectivă a acestor două turturele a fost atât de mare, încât cariera lor a trecut pe planul B. S-*au implicat în construirea iubirii lor, în detrimentul vieţii profesionale, şi constat că sunt mult mai fericiţi decât o mulţime dintre prietenii mei, divorţaţi sau nu, care fac exact contrariul.*

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Cartezienii sunt indivizi care adoră liniştea, ţin la confortul lor şi îşi doresc o stabilitate ferită de pericole. Chiar nebuni, nu-şi pierd niciodată uzul raţiunii. Simţul logic îi apără împotriva tuturor iluziilor imposibil de realizat. Se mulţumesc să-şi trăiască visele, ceea ce corespunde întru totul modului în care Tribalul îşi concepe existenţa.

16. FAMILIA CHALLENGERULUI

Ambiţia este singura iluzie care îl face pe om să creadă că totul este posibil

Challenger şi Cartezian?

Vezi familia Cartezianului, pag. 203.

Challenger şi Challenger?

LA MUNCĂ…

Nu merge! Nu pot exista doi patroni în fruntea unei structuri, fără ca aceasta să nu se rupă în două tabere adverse. Dubletele de Challengeri sfârşesc întotdeauna prost şi toată lumea ştie ce soartă le este rezervată conducerilor bicefale în majoritatea companiilor.

ÎN CUPLU…

La nivelul cuplului, lucrurile nu sunt atât de tranşante. Un cuplu de acest tip este un binom fuzionai. Se suportă pentru că se aseamănă din toate punctele de vedere. Pentru ei, „cine se aseamănă se adună" este un crez de neocolit. Îşi împart puterea în mod eficient, fiecare în domeniul lui de predilecţie. În concluzie, sunt gemeni afectivi. Bărbatul şi-a însuşit o replică gestuală de la sora sau mama lui, şi ele tot femei. Este un fel de transfer afectiv generaţional.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Challengerii care au reuşit în viaţă se frecventează cu plăcere şi uneori leagă prietenii din spirit de castă, în stilul familiilor nobile care refuzau să socializeze cu gloata. Trebuie spus că felul de a privi lucrurile al unui Challenger este foarte specific, orientat spre asumarea riscului şi gustul pentru provocare. Trebuie să vrei să-l urmezi.

Challenger şi Creativ?

LA MUNCĂ…

Challengerul cultivă stăpânirea de sine, în timp ce Creativul este interesat de încrederea în sine. Amândoi sunt Ofensivi, deci au nevoie să se afirme. Dar asemănarea se opreşte aici. Creativul este un emotiv, iar Challengerul, un individ cu sânge rece. Primul este Introvertit, iar al doilea Extravertit, doar că… Challengerul detestă incapacitatea Creativului de a merge drept la ţintă, când acceptă să-i consacre timpul său. Acesta din urmă o ia întotdeauna pe căi ocolite ca să-şi expună ideile sau

proiectele, ceea ce duce la o lipsă de eficienţă. Creativii sunt indivizi pasionali, dar pot deveni confuzi când sunt stresaţi. Challengerul este inegalabil în a crea un stres permanent pentru Creativ. În schimb, pe plan profesional, o echipă Challenger/Creativ poate funcţiona fără confruntări majore: Challengerul comandă şi Creativul face ce vrea el. Creativii sunt cam anarhişti, dar această trăsătură de caracter le stimulează creativitatea.

ÎN CUPLU…

Creativii sunt amanţi sau amante excelente, dar, în cadru matrimonial, se adaptează cu greu partenerilor Challengeri.

„Îmi ador soţul", îmi mărturiseşte această Creativă, măritată cu un Challenger, sportiv celebru şi aclamat de toată lumea. Ne aflăm într-un taxi, la întoarcerea de la o emisiune de televiziune. „Se fac cinci ani de când suntem căsătoriţi şi familia mea l-a adoptat, cu toate că are altă religie. „După trei luni aflu, datorită indiscreţiei unei reviste „de scandal", că lucrurile au luat foc între cei doi porumbei. Sportivul s-a combinat cu un fotomodel. Afară cu Creativa! Cei doi au divorţat de curând.

Nu este decât un exemplu, bineînţeles, şi nu presupune o generalizare. Unele cupluri de acest tip merg alături fără nicio pată în CV-ul matrimonial, atâta timp cât amândoi respectă dorinţele celuilalt. Nu sunt foarte înclinaţi spre fidelitate, dar se acomodează.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Nu cred în aceiaşi zei şi nu cultivă aceleaşi valori. Challengerii sunt Cognitivi implicaţi în real.

Creativii sunt Afectivi cufundaţi în imaginar. Comunicarea este dificilă. Chiar imposibilă. La nevoie, se pot frecventa, dar fără a depăşi o anumită barieră.

Challenger şi Idealist?

LA MUNCA…

În general, Idealistul este subalternul Challengerului,

dar această ordine ierarhică poate fi uneori răsturnată, şi rezultatul nu este întotdeauna fericit, căci Idealistul poate deveni un patron maniac, foarte preocupat de proceduri şi, mai ales, nemulţumit, din principiu, de eforturile Challengerului. Superiorul Idealist este adesea psihorigid.

ÎN CUPLU…

Pe plan sentimental, seamănă oarecum cu povestea Cenuşăresei! Prinţii Challengeri (adevăraţi) rareori iau de nevastă ciobăniţe, chiar dacă pare o poveste profitabilă pentru reviste. Idem şi invers, ciobănaşii Idealişti care seduc prinţese Challenger nu rezistă niciodată prea mult.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Simpatie, da! Simbioză, nu! în orice caz, nu din partea Challengerului. idealistul îl poate considera pe Challenger un fel de erou pe care îl va admira în secret.

Challenger şi Narcisic?

LA MUNCĂ…

Nu vor exista probleme majore atâta vreme cât şeful este un Challenger, iar subalternul, un Narcisic, în caz contrar, riscă să apară paraziţi pe fir. Narcisicii nu apreciază deloc să fie puşi în umbră, iar Challengerii nu vor ca cineva să treacă peste capul lor.

ÎN CUPLU…

Am observat numeroase relaţii între Challengeri masculini (care au reuşit n viaţă) şi Narcisice care aveau ca unică înzestrare o frumuseţe care îţi tăia răsuflarea şi, ca regulă generală, erau cu o generaţie mai tinere decât partenerul. Nimic mai firesc, o să-mi spuneţi, frumuseţea se cumpără cu bani şi puterea fascinează frumuseţea. Nu e nevoie decât să deschizi o revistă „de scandal” ca să te convingi. Da, dar… aceste uniuni nu durează niciodată. Căci Narcisicului îi lipseşte sensibilitatea care îl atrage pe Challenger, iar frumuseţea sfârşeşte prin a se fana în vremuri de restrişte. Unele cupluri rezistă uzurii sentimentelor, dar acestea reprezintă o minoritate

discretă.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

În general, se înţeleg mai mult sau mai puţin rău.

Challenger şi Relaţional?

LA MUNCA…

Nu au aceeaşi viziune asupra lucrurilor, ceea ce poate duce la confruntări. Totuşi, Relaţionalul este mai puţin rigid decât Challengerul şi îşi va folosi simţul înnăscut pentru mediere ca să evite un conflict deschis.

ÎN CUPLU…

Modul Extravertit pe care îl folosesc amândoi este o garanţie a deschiderii către discuţii. Modurile lor de apărare a teritoriului mental fiind antagoniste, vor găsi foarte uşor baza unei înţelegeri, pentru a construi cuplul pe temeiul unor ambiţii comune.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Să zicem că nu va exista niciodată o mare prietenie între cei doi, din cauza rezonanţei emoţionale slabe. Relaţionalii reuşesc să se înţeleagă cu toată lumea, dar Challengerii sunt, în mod cert, mai elitişti.

Challenger şi Senzitiv?

LA MUNCĂ…

Un tandem ideal, iar asta se simte, se vede şi se comunică. Senzitivul este jumătatea Challengerului, imaginea lui inversă, dispunând de toate calităţile care îi lipsesc lui. Se completează în mod ideal şi reprezintă o masă energetică fără egal printre toate celelalte binoame profesionale.

ÎN CUPLU…

Cuplul câştigător! Dar asta atunci când Challengerul înţelege că partenerul lui este motorul reuşitei sale, ceea ce nu se întâmplă întotdeauna, căci Senzitivii sunt persoane discrete, chiar modeste, care se ascund în umbra Challengerului. Cunosc mai multe cupluri de acest tip, a căror reuşită în viaţă mi s-a părut evidentă. Dar, vai, o să-

mi spuneţi, aparenţele nu sunt întotdeauna garanţia realităţii la faţa locului.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Există dragoste la prima vedere şi în prietenie. Dacă vă întâlniţi antagonistul complementar din întâmplare, observaţi-i atitudinea în ceea ce vă priveşte, fiţi receptiv la micile detalii cărora nu le acordaţi niciodată atenţie şi veţi descoperi că celălalt este imaginea dumneavoastră în oglindă. Asta nu funcţionează de fiecare dată, dar, când se întâmplă, fericirea este garantată. Evident, Challengerii nu frecventează orice Senzitiv. Reamintiţi-vă că sunt foarte elitişti.

Challenger şi Tribal?

LA MUNCA…

Dacă Tribalul deţine puterea, nu e de bine. Challengerilor nu le place să li se spună ce trebuie să gândească sau să facă. Şi Tribalul este cam paternalist şi puţin prea despotic. Îi place să dea sfaturi, chiar să-şi impună punctul de vedere. Asta funcţionează mai bine în alte direcţii. Dar există o situaţie în care alianţa Tribal-Challenger poate fi profitabilă pentru ambele tabere: când cei doi trebuie să facă front comun împotriva unei alte tabere de Tribali.

ÎN CUPLU…

Tribalul şi Challengerul care reuşesc să-şi împartă puterea şi muncesc împreună sau separat formează cupluri foarte solide. Devin însă conflictuale în cazul în care se refuză împărţirea acestei ridicole puteri.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Indivizii care deţin puterea se aseamănă şi se adună. Totuşi, Tribalul riscă să se „frigă” în cazul prieteniei cu un Challenger, din cauza maniei sale prosteşti de a şti totul despre tot, mai ales când nu ştie nimic.

17. FAMILIA CREATIVULUI

Imaginaţia are geniu din naştere.

Creativ şi Cartezian?

Vezi familia Cartezianului, pag. 203.

Creativ şi Challenger?

Vezi familia Challengerului, pag. 211.

Creativ şi Creativ?

LA MUNCĂ…

Deşi se apreciază din punct de vedere profesional, la modul narcisic, profilurilor Creative le este greu să se înţeleagă pentru că se supraapreciază continuu. El este cel care are mereu cele mai bune idei. Creativul devine vanitos (şi uneori prost şi rău) imediat cum cineva se leagă de creaţiile sau de convingerile lui. În schimb, dacă sunt prieteni…

ÎN CUPLU…

După părerea mea, cuplurile Creative nu sunt făcute pentru a trăi împreună, ci pentru o relaţie în plan erotic. Creativitatea este, în acelaşi timp, o constantă caracterială şi o predispoziţie ciclotimică, rareori sincrone pentru doi indivizi Creativi care trăiesc în cuplu. Creativul este obsesional şi obsesiile îl îndepărtează de partener când celălalt aşteaptă să se apropie, şi viceversa. „Lasă-mă şi nu-mi da pace, du-te-n colo vino-ncoace”, cei doi nu pot trăi în armonie.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Creativii rămân prieteni adevăraţi până la moarte, când se cunosc din copilărie. Ştiu că pot să se bazeze unul pe celălalt în caz de nevoie, spre deosebire de cuplul de Creativi evocat mai sus. Creativii sunt indivizi care trăiesc în perspectiva mediului lor afectiv. Această atitudine fie este acceptată de anturaj, fie respinsă. Este o constantă caracterială care face din ei indivizi puţin sociabili, dacă şi-au exprimat creativitatea prin intermediul unui talent; în schimb, Creativii care nu au această şansă „schimbă foaia” şi se comportă ca nişte Relaţionali, imaginea lor inversă la care au acces direct. Ceea ce îi permite unui Creativ

confirmat şi unui Creativ renegat să se înţeleagă ca nişte prieteni adevăraţi, chiar dacă nu se cunosc decât de puţină vreme. În schimb, doi Creativi recunoscuţi vor fugi unul de altul ca să nu intre în competiţie.

Creativ şi Idealist?

LA MUNCĂ…

Un tandem foarte bun! Primul creează, al doilea critică în mod constructiv [creaţia primului. Asta supără uneori puţin, dar simţul critic al Idealistului contribuie mai degrabă decât ştirbeşte geniul Creativului.

ÎN CUPLU…

Sunt doi Afectivi pentru care emoţia primează asupra raţiunii. În schimb, Idealistul ascultă cu spiritul lui critic activat, iar Creativul îşi urmează fără comentarii imaginaţia. Creativul îi oferă Idealistului tot carburantul necesar şi suficient pentru respectul de sine, iar iubirea Idealistului pentru Creativ este amestecul de care are nevoie pentru a-şi alimenta încrederea în sine.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Creativii şi Idealiştii sunt, în general, buni prieteni, dar se întâmplă ca primii să-i sperie pe ceilalţi prin lipsa de sociabilitate sau printr-o originalitate puţin prea polemică.

Creativ şi Narcisic?

LA MUNCĂ…

Două concepţii despre lume, care se confruntă în mod constructiv. Creativul concepe, Narcisicul crede. Dacă lucrurile merg, sunt condamnaţi să se înţeleagă. Este o chestiune de afinitate.

ÎN CUPLU…

Dacă vorbim despre un cuplu narcisic, deci o alianţă amoroasă bazată pe aspectul fizic al partenerilor, există şanse de reuşită. Creativului îi plac oamenii frumoşi şi Narcisicul apreciază imaginaţia Creativului. Dar frumuseţea partenerilor va fi garanţia longevităţii cuplului. Reuşita unuia sau a altuia poate ajuta şi ea la depăşirea

micilor decepţii sau a marilor frustrări. Totuşi, un mic amendament: atât Creativii, cât şi Narcisicii sunt cam infideli.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Merge bine pentru că amândoi sunt curioşi şi entuziaşti. În schimb, egocentrismul lor ar putea duce la neînţelegeri. Narcisicul iubeşte oamenii, mulţimea, prietenii sau vecinii; Creativul trăieşte în lumea lui şi fuge de societate.

Creativ şi Relaţional?

LA MUNCĂ…

Antagonişti şi complementari perfecţi, cei doi formează un tandem idee/ comunicare. Creativul inventează, inovează, conceptualizează, iar Relaţionalul găseşte canalele de comunicare sau ţintele pentru a valorifica ideile sau conceptele Creativului. În plan profesional, este un binom câştigător.

ÎN CUPLU…

Două exemple vă vor lămuri mai bine decât zece rânduri de teorie, pentru că este foarte adevărat că toate cuplurile antagoniste şi complementare pot da naştere unor poveşti de iubire ieşite din comun.

Două cupluri perfecte

Pierre-Olivier este un tânăr corespondent de presă Creativ, de o eficienţă redutabilă. Se lasă ghidat de intuiţie şi, adesea, instinctul lui se dovedeşte câştigător. Obţine interviuri de la actorii pe care este însărcinat să-i promoveze, face intervenţii televizate, atacă subiecte fierbinţi într-un mediu mediatic saturat de oferte. Este foarte bun în meseria lui. Dacă persevereză pe acest drum, va deveni într-o zi unul dintre cei mai buni din branşă. Trebuie spus că, în particular, se completează foarte bine cu Céline, tânăra lui soţie Relaţională, care nu lucrează împreună cu el, şi nici în acelaşi domeniu de activitate. Céline *organizează nunţi. Are douăzeci şi opt de*

ani şi îşi conduce afacerea cu brio. Criza n-o afectează. Nunţile vor fi întotdeauna la modă în Franţa. Şi cum majoritatea cuplurilor se căsătoresc de mai multe ori în viaţă, acesta este un sector înfloritor. Cei doi formează un cuplu antagonist şi complementar perfect, ceea ce înseamnă că rezonanţele lor emoţionale se combină. Fiecare beneficiază de sprijinul energetic al celuilalt. Şi iubirea pe care o simt pentru partener le conferă o energie extraordinară, pentru că le îmbogăţeşte viaţa.

O altă poveste care merită un dans în doi!

Céline şi Charly sunt amândoi Creativi, iar cuplul lor este în derivă de ceva timp. Lucrează, totuşi, în acelaşi sector de activitate. Céline este psiholog la o clinică, iar Charly este medic psihanalist liber – profesionist. Până la urmă se vor despărţi la insistenţele socrilor lui Céline. Câteva luni mai târziu, Céline întâlneşte un medic la spitalul unde lucrează. Henry tocmai a fost angajat la serviciul de pediatrie. Céline face o pasiune la prima vedere pentru acest coleg care, din nefericire, este însurat de mai bine de douăzeci de ani. Însurat, însă, după toate aparenţele, nu şi fanatic. În cele din urmă, Henry va observa manevrele psihologei, care îi place mai mult decât ar îndrăzni să recunoască. Odată ajunşi în acest punct, în mod inevitabil, devin amanţi, fără ca soţia lui Henry să ştie. Vor avea nevoie de mai mulţi ani ca să-şi oficializeze legătura şi să trăiască împreună, după despărţirea lui Henry. Acesta din urmă şi-a regăsit o formă extraordinară de când trăieşte alături de Céline şi de cei doi copii pe care ea îi are cu Charly. Trebuie spus că Henry este Relaţional, profilul antagonist şi complementar al lui Céline. Se înţeleg de minune şi această înţelegere se regăseşte în echilibrul afectiv al copiilor, care au găsit în tatăl lor vitreg un al doilea tată.

Céline n-a ales să se îndrăgostească de Henry pentru că era Relaţional, ci pentru că s-a simţit atrasă mai întâi de

amabilitatea şi de fizicul lui. Henry a renunţat la o splendidă proprietate de familie în favoarea fostei soţii, ca să se mute cu Ce line într-o căsuţă modestă, dar a găsit fericirea vieţii de cuplu.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Tandemul Creativ/Relaţional este un cuplu de prieteni pe viaţă. Ca doi fraţi sau două surori fără legături de sânge. Dacă aveţi norocul să întâlniţi un antagonist complementar, nu ezitaţi să-l ataşaţi de vagonul dumneavoastră, locomotiva merge în direcţia simpatiei, iraţională prin definiţie.

Creativ şi Senzitiv?

LA MUNCĂ…

Ar trebui să meargă destul de bine. Creativul inventează, concepe, iar Senzitivul simte oportunitatea sau succesul care se va naşte din ideea sau proiectul propus de Creativ.

Singura problemă s-ar putea ivi la nivelul responsabilităţilor fiecăruia: un patron Creativ ar putea fi pus în umbră de angajatul lui Senzitiv, al cărui fler va fi întotdeauna mai rapid decât al lui. Marele defect al Creativului provine din atemporalitatea lui. Poate avea idei geniale, dar ele nu sunt întotdeauna adaptate epocii sau tendinţelor. Creativul nu este „branşat”, cum se spune astăzi, el funcţionează în sistem „roată liberă”. În sens contrar, lucrurile sunt, evident, mai aşezate: Senzitivul îl conduce pe Creativ şi totul merge bine, în cea mai bună dintre lumile posibile.

ÎN CUPLU…

Nu e planul potrivit! O legătură prea poetică, prea fragilă psihologic pentru a dura. Rezonanţa emoţională este slabă, chiar dacă sentimentele o pot îmbunătăţi. Acest gen de cuplu nu se adaptează societăţii de consum, în care trebuie să te lupţi pentru a supravieţui. Dacă nu dispun de mijloacele financiare pentru a-şi împlini visele, devin genul

de cuplu care îşi trăieşte viaţa într-o continuă visare, pentru a scăpa de nemiloasa pedeapsă a luptei zilnice. Romeo şi Julieta! în schimb, ca amanţi, visele pot deveni realitate!

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Senzitivii şi Creativii se înţeleg bine şi se respectă reciproc. Nu este o pasiune, ci o prietenie raţională, care poate dura.

Creativ şi Tribal?

LA MUNCĂ…

Din punct de vedere profesional, este vorba despre un cuplu foarte rentabil, câtă vreme Creativul produce idei sau proiecte ce pot fi comercializate. Tribalul va oferi mereu cât mai puţin posibil, dar va oferi fără să crâcnească, pentru că îşi consideră interesul ca fiind prioritar. Tribalul este, în mod fundamental, un materialist, chiar un oportunist, iar Creativul, în mod fundamental… artist şi prea generos când debordează de idei. Primul creează contracte, celălalt le semnează fără să le citească. În ziua când ideile Creativului nu mai corespund aşteptărilor Tribalului, primul va ajunge în stradă, iar al doilea îl va înlocui fără cea mai mică ezitare cu un nou Creativ pe care-l va stoarce ca pe o lămâie. Totul este cât se poate de normal. Tribalii nu sunt filantropi. Singura apărare a Creativului este instinctul căruia trebuie să i se supună, mai ales când Tribalul pare să fie departe sau să întârzie să răspundă proiectelor pe care i le prezintă.

ÎN CUPLU…

Din fericire, pe plan sentimental, lucrurile nu sunt la fel de grave. Un cuplu de acest gen funcţionează bine dacă amândoi au activităţi profesionale înrudite sau comune. Lucrurile nu merg grozav, însă, dacă lucrează în domenii diferite.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Aici, lucrurile se schimbă. Cei doi nu sunt branşaţi la

acelaşi voltaj. Prietenie între un Tribal şi un Creativ? Misiune imposibilă. Se evită fără ca totuşi să se deteste şi, mai ales, evită subiectele care supără, căci Tribalul se vrea atotştiutor, iar Creativul are întotdeauna un răspuns pentru orice, chiar dacă nu ştie nimic.

18. FAMILIA IDEALISTULUI

Idealistul vizează mai mult-ca-perfectul şi ajunge inevitabil la mai puţin-ca-perfectul, căci perfecţiunea nu este decât o iluzie.

Idealist şi Cartezian?

Vezi familia Cartezianului, pag. 203.

Idealist şi Challenger?

Vezi familia Challengerului, pag. 211.

Idealist şi Creativ?

Vezi familia Creativului, pag. 216.

Idealist şi Idealist?

LA MUNCĂ…

Idealiştii sunt majoritari în rândul populaţiei, aşadar, există adesea mai mulţi în acelaşi serviciu, fără ca asta să ridice probleme speciale. Sunt indivizi sociabili şi productivi, care duc întotdeauna la bun sfârşit ceea ce încep. Comunicarea lor cu anturajul este modulară, ceea ce înseamnă că se cantonează în răspândirea informaţiilor nonafective, deci factuale.

ÎN CUPLU…

Este posibil, dar nu obligatoriu să funcţioneze. Şi, totuşi, cuplurile-clonă există printre Idealişti. Foarte fideli, îşi continuă drumul împreună, cu toate că iubirea şi-a pierdut din intensitate. Tandreţea se păstrează însă mereu.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Sunt adesea fani înrăiţi şi foarte legaţi între ei de admiraţia pe care o acordă idolului lor comun. Idolul poate fi şi un Harley-Davidson, un domeniu de predilecţie, cum este gastronomia sau muzica clasică, nu neapărat un individ. Idealiştii sunt colecţionari, de unde şi succesul

colecţiilor în ţările unde Idealiştii sunt majoritari. Idealistul se ataşează cu uşurinţă de oricine îi împărtăşeşte pasiunea.

Idealist şi Narcisic?

LA MUNCĂ…

Funcţionează întotdeauna bine, şi binomul pe care îl reprezintă poate fi extraordinar de rentabil, mai ales când este vorba despre doi asociaţi care administrează o afacere independentă sau o companie.

ÎN CUPLU…

Este cuplul ideal, aşa cum am arătat la începutul acestui capitol, prin povestea lui Véronique şi Mathurin (vezi pag. 152). Ea este Ofensivă, el este Defensiv; ea este Cognitivă, el este Afectiv, ea este Introvertită, el este Extravertit. Imaginea unuia este opusă imaginii celuilalt. În principiu, un cuplu indestructibil. Creierul stâng şi creierul drept se completează şi nu au decât o singură inimă care bate la unison, dar nu este o pereche fuzională.

Cuplul lor se întemeiază pe iubire şi pe respect infinit. Nu par fericiţi, chiar sunt.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Profilul Idealist este opusul profilului Narcisic. Întotdeauna există ceva din Idealist la Narcisic şi viceversa. Sunt amândoi perfecţionişti, dar fiecare în felul său. Şi, evident, se înţeleg bine. Ce situaţie!

Idealist şi Relaţional?

LA MUNCĂ…

Relaţionalul se înţelege bine cu toată lumea şi face o impresie bună de la început. Idealistul vede în el un aliat de nădejde în cazul unui conflict cu conducerea. Chiar dacă rezonanţa lor emoţională este slabă, Relaţionalul va şti să creeze întotdeauna iluzia că nu este aşa, fiind mereu afabil, ascultând cu atenţie şi părând plăcut surprins de spusele interlocutorului, pentru a-i flata orgoliul. Nu se va supăra decât în cazul în care Idealistul îl va călca prea tare

pe bătături.

ÎN CUPLU…

Un cuplu destul de banal, care poate să reziste sau nu, în funcţie de sentimentele care îi leagă pe cei doi, de copii sau de interesele comune. Cea mai bună garanţie a stabilităţii cuplului este ca cei doi să nu lucreze împreună.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Sunt nevoit să mă raportez la teoria rezonanţei emoţionale: aceasta va fi destul de bună, dar nu întotdeauna suficientă pentru a cimenta o prietenie de cursă lungă.

Idealist şi Senzitiv?

LA MUNCĂ…

Idealistul ascultă, Senzitivul vorbeşte. Până aici, nicio problemă, doar că spiritul critic al Idealistului nu va fi întotdeauna apreciat de Senzitiv. Ceea ce este adevărat pentru unul nu se va adeveri întotdeauna pentru celălalt.

ÎN CUPLU…

Idealistul nu se va simţi în siguranţă alături de un Senzitiv prea fragil sau prea vulnerabil, după părerea lui. Şi viceversa. Or, Idealistul caută şi el un umăr puternic pentru a-şi calma angoasele existenţiale.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Prietenia rezistă destul de bine, dar fără o adevărată atracţie intelectuală. Acest gen de relaţie rămâne superficială, dar dă bine. Totuşi, există un teren comun pe care se întâlnesc: plăcerea pentru lectură. Senzitivii şi Idealiştii sunt împătimiţi ai lecturii. Dragostea pentru cultură poate să-i aducă în aceeaşi tabără.

Idealist şi Tribal?

LA MUNCĂ…

Dacă Tribalul deţine puterea, Idealistul se va supune, fără tragere de inimă, ordinelor sale, din respect ierarhic. În caz contrar, Idealistul riscă să-şi sâcâie pe ascuns subalternul Tribal ca să-l facă să plece.

ÎN CUPLU…

Nu este chiar configuraţia ideală, cu toate că asemenea cupluri există în mod inevitabil. Dar oare se înţeleg atât de prost precum susţine teoria rezonanţelor emoţionale? Nu cred. Dar cu cât natura cuplului va fi mai anostă, cu atât va avea mai multe şanse să reziste. Va exista mereu o doză de sado-masochism. Ghiciţi cine joacă rolul sadicului!

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Tribalul profită de pe urma talentelor sau compasiunii Idealistului. Dacă acesta consimte să-i facă pe plac de fiecare dată când celălalt are nevoie de el, legăturile de prietenie se pot stabili pe baza serviciilor făcute. Prieteni îţi faci cum poţi, nu cum vrei.

19. FAMILIA NARCISICULUI

Se crede deja înainte de a fi.

Narcisic şi Cartezian?

Vezi familia Cartezianului, pag. 203

Narcisic şi Challenger?

Vezi familia Challengerului, pag. 211

Narcisic şi Creativ?

Vezi familia Creativului, pag. 216

Narcisic şi Idealist?

Vezi familia Idealistului, pag. 222

Narcisic şi Narcisic?

LA MUNCĂ…

Nu există probleme majore în afară de faptul că, în privinţa creativităţii, trebuie să se mai piardă încă o zi. Aceleaşi competenţe, aceleaşi idei, aceleaşi greşeli. Asta înseamnă platitudine, chiar lipsă de originalitate.

ÎN CUPLU…

Un cuplu de Narcisici este un binom care trăieşte pentru şi prin intermediul spectatorilor. Nu este foarte des întâlnit la francezi, dar îl găsim frecvent la nordici. Se îmbracă la fel, îşi vopsesc părul în aceeaşi culoare, uneori

îşi aleg Partenerul după criteriul asemănărilor fizice. Este ceea ce se numeşte un cuplu fuzionai, de tipul „Eu, iubitul meu” sau „Eu, iubita mea”. Pe TF1 s-a difuzat o emisiune la care erau invitate clone „mamă-fiică”, nişte fotocopii perfecte. Era jalnic şi îngrozitor în acelaşi timp. Să nu mai poţi fi tu însăţi, ci clona mamei tale este un incest vizual. Pentru că taţii erau aliniaţi în bănci şi lăcrimau… de fericire. Bine, de acord! Nu era decât un concept de televiziune. Cuplurile fuzionale există, totuşi, şi sunt, în general, fericite să semene, precum gemenii univitelini care nu se despart niciodată. Să fie această asemănare o garanţie a fidelităţii? Este adevărat că nu divorţezi niciodată de tine însuţi.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

„Ştiţi povestea Narcisicului care s-a întâlnit cu el însuşi pe stradă? Şocul de a se recunoaşte a fost atât de mare, încât a ajuns direct la urgenţă…”

Aici este vorba de ceva şi mai complicat. Binoamele-clonă se înţeleg foarte bine, căci se înţeleg implicit. Nu e vorba de sentimente de iubire, ci de o prietenie fără „asperităţi”, câtă vreme nu intră în concurenţă. Imaginativă doi prieteni care şi-ar deschide un magazin de haine de damă pe aceeaşi stradă comercială. Vă pun întrebarea arzătoare: vor putea rămâne prieteni când sunt în concurenţă directă?

Narcisic şi Relaţional?

LA MUNCĂ…

Excelent tandem dacă trebuie să găsească idei pentru comunicare sau pentru promovarea unui produs sau a unui serviciu. Relaţionalul îşi interpretează partitura la nivelul terenului şi Narcisicul explorează posibilităţile ca imagine sau caută textele care vând. Prezentarea bună se combină cu ideile bune, iar problema este ca şi rezolvată. Narcisicul concepe, Relaţionalul este atent la feedback. Îşi face treaba.

ÎN CUPLU…

Cuplu petrecăreţ, mari amatori de weekenduri improvizate şi de mici restaurante la modă. În cazul în care cuplul dumneavoastră corespunde acestui binom, chiar aveţi noroc. Dar, vai, pentru a face faţă, e nevoie de mulţi, mulţi bani. Dacă nu-i aveţi, riscaţi să vă plictisiţi îngrozitor.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Pentru a ilustra prietenia care se poate lega între aceste două profiluri, vă propun o mică fabulă amuzantă (încă una), pe care vă rog să n-o luaţi ca atare. Narcisicii sunt adesea „Ego, eu”, sunt cam egocentrici, ceea ce totuşi nu-i face antipatici. Eu atribui rolul de EU Relaţionalului şi pe cel de EGO Narcisicului. Două faţete ale aceluiaşi personaj.

Fabula lui Ego şi Eu

— Tu cine eşti?

— Eu sunt Ego. Dar tu?

— Şi eu tot Ego sunt! – *încântat să mă cunosc*!

Ego şi Eu se distrează ca nişte nebunatici. Să vedem care va fi cel mai spiritual.

— Şi cu ce vă ocupaţi în viaţă? *continuă Eu pe acelaşi ton. Sunt Egocentric*! *Mă învârtesc în jurul propriului buric, răspunde Ego, cu un aer şmecheresc.*

— Aveţi multă treabă?

— Enorm! *Dacă aţi şti*! *Este epuizant să te ocupi exclusiv de tine însuţi.*

— Poate aş putea să vă ajut. Nu aveţi nevoie de un asistent uneori?

— Dumneavoastră cu ce vă ocupaţi?

— Pronume personal! *răspunde Eu.*

— Şi vă place serviciul?

— Merge! *Dar mi se întâmplă să pierd clienţi.*

— A, da? *Şi de ce*?

— Ştiţi şi dumneavoastră! *Cei care îşi vorbesc la persoana a doua singular privindu-se în oglindă, încercând*

să scape de singurătate. „— Te simţi bine?

— Mulţumesc, bătrâne!*” Ţine cont că-i înţeleg. Din cauză că ai relaţii numai cu sine, uneori ai vrea să ai legături şi cu alţii.*

— Eh! *Ceilalţi nu prezintă niciun interes, replică Ego, dispreţuitor.*

— Nu spuneţi asta! *Ceilalţi există şi întotdeauna te distrezi mai bine în doi.*

— De ce, mă rog? *Oamenii sunt întotdeauna obsedaţi de propria persoană. Ceea ce, de altfel, explică reuşita mea extraordinară, spune Ego, cu un aer de superioritate. Eu, pronumele personal, îşi* continuă *lista*:

— Am alţi clienţi care vorbesc despre ei la persoana întâi plural. „Am sosit şi noi” spun ei. „Noi facem, noi dregem”.

— Oameni cu multe raioane, ca la supermarket, răspunde Ego, râzând cu gura până la urechi de propria glumă.

— Cam aşa ceva, acceptă Eu, râzând şi el.

— În orice caz, numărul de „Ego, eu” creşte în mod constant în ţara noastră. Ar trebui să se asocieze. Şi ştiţi de ce? *reia Ego.*

— Nu, recunosc că nu ştiu.

— Gândiţi-vă, dragul meu Eu! *Cu cât se moare mai mult de foame în lume, cu atât fiecare are nevoie de propriul Ego pentru a se apăra de mizeria celorlalţi.*

— Dar este o mârşăvie!

— Adevărat, admite Ego. Totuşi, individualismul a devenit o valoare presupus stabilă. La ce foloseşte să te îngrijorezi pentru toate nenorocirile care îl lovesc pe vecin când este deja atât de greu să te ocupi de tine însuţi?

Eu trece la tutuit:

— Îţi înţeleg foarte bine raţionamentul, cu cât eşti mai bogat, cu atât inima coboară mai spre fund…

— Inutil să mai vorbim, replică Ego.

— …Şi portofelul este ridicat la rang de inimă în acest caz? într-o zi, o să ţi se dea un picior în fund şi vei face infarct, bătrâne.

Narcisic şi Senzitiv?

LA MUNCĂ…

Excelent binom profesional în zona artei decorative, a marketingului sau a publicităţii. Aici, Narcisicul şi Senzitivul îşi găsesc mereu un teren de împărţit, în altă parte, este mai puţin evident. Narcisicul trăieşte pentru spectacol şi îşi proiectează Eul asupra celorlalţi. Senzitivul este mai degrabă introspectiv, dar şi un fel de cutie de rezonanţă a altora.

ÎN CUPLU…

Lăsând deoparte problemele de comunicare, un asemenea cuplu rămâne o valoare sigură la bursa sentimentelor. Doi Introvertiţi îşi povestesc unul altuia în loc să comunice unul cu altul. Şi atunci? Asta nu-l deranjează nici pe unul, nici pe celălalt, pentru că se vor considera pasionanţi câtă vreme se vor iubi. Idealul: să nu lucreze împreună, pentru ca niciodată să nu se instaleze în cuplu rutina şi monotonia.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Sunt destul de diferiţi ca să nu se plictisească împreună.

Narcisic şi Tribal

LA MUNCĂ…

Este un binom câştigător câtă vreme fiecare exercită o funcţie care se potriveşte aptitudinilor sau talentelor sale.

ÎN CUPLU…

Excelentă combinaţie amoroasă. Tribalul are simţul familiei şi autoritate cât pentru amândoi. Narcisicul (bărbat sau femeie) este acolo unde va fi motorul reuşitei profesionale sau vitale a cuplului. Tribalul va fi artizanul acestuia, iar Narcisicul, promotorul. Nu căutaţi mai

departe dacă noua iubire este un Tribal şi dumneavoastră sunteţi Narcisic (sau invers), aţi tras lozul câştigător. În afară de cazul…

Există o fisură: Narcisicii se droghează cu imaginea (lor) publică. Dacă sunteţi o celebritate în regiune, partenerul Narcisic îşi va vrea partea, dar nu va accepta niciodată să participe la notorietatea dumneavoastră prin procură. El sau ea va vrea să existe prin sine însuşi şi acesta este nivelul la care vor începe neplăcerile. Multe staruri din rândul Tribalilor se căsătoresc cu Narcisici anonimi care, adesea, nu au ca zestre decât propria frumuseţe. Narcisici care, atunci când descoperă universul strălucitor în care evoluează partenerul lor, vor să fie recunoscuţi pentru talentele lor reale sau imaginare şi nu consideraţi ca un simplu accesoriu pe lângă partenerul lor.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Mă fac să mă gândesc la un remake al fabulei *Corbul şi vulpea*, într-o versiune cenzurată de viclenia vulpii. Narcisicul (corbul) va accepta de bunăvoie să împartă caşcavalul pe care îl ţine în cioc cu Tribalul (adică, vulpea). Trebuie spus că Tribalul este un mare manipulator.

20. FAMILIA RELAŢIONALULUI

Ca să te faci înţeles, trebuie să ştii să te exprimi.

Relaţional şi Cartezian?

Vezi familia Cartezianului, pag. 203.

Relaţional şi Challenger?

Vezi familia Challengerului, pag. 211.

Relaţional şi Creativ?

Vezi familia Creativului, pag. 216.

Relaţional şi Idealist?

Vezi familia Idealistului, pag. 222.

Relaţional şi Narcisic?

Vezi familia Narcisicului, pag. 225.

Relaţional şi Relaţional?

LA MUNCĂ…

Doi Relaţionali se vor înţelege întotdeauna, pentru că apreciază aceleaşi plăceri ale vieţii.

ÎN CUPLU…

Cuplul ar trebui să fie conflictual, dar este exact invers. Cuplurile-clonă la Relaţionali funcţionează bine, chiar foarte bine. Contrazic teoria rezonanţei emoţionale la care m-am referit în introducerea acestui capitol.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Relaţionalii leagă uşor prietenii şi se recunosc între ei. Sunt foarte sociabili, le place să petreacă şi să râdă. De asemenea, sunt indivizi foarte „pupăcioşi”, spre deosebire de alte profiluri.

Relaţional şi Senzitiv?

LA MUNCĂ…

Rezonanţa emoţională dintre Relaţional şi Senzitiv este echilibrată. Amândoi au simţul comunicării, simpatic pentru Relaţional şi empatic pentru Senzitiv.

ÎN CUPLU…

Din punct de vedere sexual, sunt mereu pregătiţi, ca nişte cercetaşi. Funcţionează şi mai bine atunci când între cei doi există şi dragoste.

Marjorie şi Hippo (de la Hippolyte) s-au întâlnit într-un bistrou specializat în dating *şi s-au îndrăgostit imediat unul de celălalt. O atracţie sexuală magnetică între doi poli aproape contrari. Legătura lor a durat câteva luni. Dar au fost nevoiţi să-şi înfrâneze pasiunea. Marjorie era măritată cu un bărbat celebru, bogat, frumos şi inteligent. Mulţi ani mai târziu, ea mi-a mărturisit că a avut sentimentul de a fi ratat o mare ocazie cu Hippo. Dacă nu ar fi fost soţul ei, poate… Dar Marjorie este o Relaţională şi Hippo era un poet, un Senzitiv nu foarte bogat şi nici foarte ambiţios.*

Relaţionalii detestă mai presus de orice mediocritatea unei vieţi clădite din iubire şi apă chioară. Au nevoie de bani ca să înfrumuseţeze banalul.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Relaţia funcţionează întotdeauna bine între ei. Relaţionalul apreciază sensibilitatea Senzitivului, iar acesta admiră abilitatea socială a Relaţionalului.

Relaţional şi Tribal?

LA MUNCĂ…

Adepţi convinşi, cărora o bună comunicare nu poate decât să le îmbunătăţească performanţele la serviciu sau în activităţile pe care le întreprind, cuplurile Tribal/Relaţional profită de pe urma celorlalte profiluri şi trag beneficii din deosebirile dintre ei, dacă nu sunt în concurenţă directă.

ÎN CUPLU…

Un cuplu adaptiv, în care Tribalul, ea sau el, va prelua puterea fără ca partenerul său Relaţional să protesteze. Pentru întreţinerea iubirii, cuplul va trebui să-şi condimenteze relaţia sexuală.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Latura sociabilă a Relaţionalului nu-l deranjează pe Tribal, căruia îi place să petreacă.

21. FAMILIA SENZITIVULUI

Instinctul ghiceşte întotdeauna ce se ţese în inima celuilalt.

Senzitiv şi Cartezian?

Vezi familia Cartezianului, pag. 203

Senzitiv şi Challenger?

Vezi familia Challengerului, pag. 211.

Senzitiv şi Creativ?

Vezi familia Creativului, pag. 216.

Senzitiv şi Idealist?

Vezi familia Idealistului, pag. 222.

Senzitiv şi Narcisic?

Vezi familia Narcisicului, pag. 225

Senzitiv şi Relaţional?

Vezi familia Relaţionalului, pag. 230.

Senzitiv şi Senzitiv?

LA MUNCĂ…

Câtă vreme rămân, prudent, pe teren profesional sau Cred în aceleaşi lucruri, împărtăşesc aceleaşi ritualuri şi confidenţele sau inteligenţa lor creativă.

ÎN CUPLU…

Combinaţie imposibilă, de neconceput! De ce? Pentru că cei doi sunt nişte vorbăreţi incorigibili. Din cauză că fiecare vorbeşte pentru sine, vor sfârşi prin a se sătura unul de celălalt sau prin a se pierde din vedere.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Vezi „La muncă…" Senzitivii frecventează cabinetele „de parapsihologic" şi participă la conferinţe de medicină alternativă. De asemenea, sunt atraşi de ecologie. Senzitivii sunt indivizi foarte curioşi, de la inexplicabil până la neexplicat.

Senzitiv şi Tribal?

LA MUNCĂ…

Excelentă combinaţie, câtă vreme Tribalul nu încearcă să minimalizeze respectul de sine pe care şi-l arogă Senzitivul. Acesta ar putea deveni agresiv, chiar vindicativ. Dar dacă Tribalul îl respectă şi îl acceptă în totalitate cu capriciile lui, Senzitivul îi va fi pe deplin devotat. Trebuie spus că Tribalul profită fără scrupule de creativitatea Senzitivului. Cât despre Senzitiv, acesta are nevoie să fie apreciat pentru ideile lui. Toată lumea are de câştigat.

ÎN CUPLU…

Acest gen de cuplu aparţine categoriei posibilului. Senzitivul are nevoie să se simtă în siguranţă, iar Tribalul este un bărbat (sau o femeie) care oferă certitudini. Tribalul va deţine puterea în cuplu, indiferent de sex, şi Senzitivul nu va vedea în asta decât avantaje.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

amical, nimic nu poate merge prost între ei. se întâlnesc pentru a se îmbogăţi reciproc din

A contrario primelor două categorii (cuplu şi muncă), Senzitivii şi Tribalii nu se întâlnesc decât rareori în calitate de prieteni. Nu împărtăşesc aceleaşi valori, nici aceeaşi sensibilitate. Interesele lor sunt divergente.

22. FAMILIA TRIBALULUI

Ştiu *să se vândă mai scump decât fac*.

Tribal şi Cartezian?

Vezi familia Cartezianului, pag. 203.

Tribal şi Challenger?

Vezi familia Challengerului, pag. 211.

Tribal şi Creativ?

Vezi familia Creativului, pag. 216. Tribal şi Idealist?

Vezi familia Idealistului, pag. 222. Tribal şi Narcisic?

Vezi familia Narcisicului, pag. 225.

Tribal şi Relaţional?

Vezi familia Relaţionalului, pag. 230.

Tribal şi Senzitiv?

Vezi familia Senzitivului, pag. 233.

Tribal şi Tribal?

LA MUNCĂ…

Spre deosebire de alte cupluri-clonă, Tribalii sunt perfect capabili să muncească împreună în interesul societăţii pentru care lucrează, dar totodată, şi mai ales, în favoarea carierei lor. Mereu atenţi la anturajul lor, sunt perfect capabili să pareze loviturile de sabie ale colegilor ambiţioşi, fără să fie nevoiţi să-i agreseze pentru a-i ţine la distanţă. Tribalii sunt rareori victime ale hărţuirii morale, şi chiar sexuale. Oportunismul lor natural îi apără, chiar dacă nu ocupă decât posturi de subalterni, aşteptând ceva mai bun.

ÎN CUPLU…

Doi indivizi Tribali în cuplu sunt două fiinţe dominante, care se confruntă în permanenţă emoţional. Cuplul poate funcţiona afectiv dacă lucrează împreună. Vă amintesc că emoţia este o energie ce se colorează negativ

sau pozitiv în funcţie de afect, care este un sentiment. Acesta din urmă oferă emoţiei coloratura sa negativă sau pozitivă. Un exemplu celebru şi foarte prezent în alegerile prezidenţiale: François Hollande şi Ségolène Royal. Cuplul-far al clanului tribal. Din 500.000 de oameni politici aleşi în Franţa cam un sfert sunt Tribali; politica îi hipnotizează.

ÎN RELAŢIILE DE PRIETENIE…

Tribalii adoră să fie împreună, dând dreptate, de data asta, dictonului care spune că „cine se aseamănă, se adună”.

Sunt majoritari printre militanţii partidelor politice, în coterii, în asociaţii profesionale care atrag şefii de întreprinderi sau pe independenţi, în cluburi sportive, cu toate că, pentru un Tribal, sportul este întotdeauna doar un pretext potrivit pentru a-şi face cunoştinţe sau prieteni.

PARTEA A CINCEA *PROFILURILE MUTANTE*

A-ţi cultiva propria identitate înseamnă deja a o tolera pe a celorlalţi. 23. URECHE DREAPTĂ SAU URECHE STÂNGĂ?

NU TOATE PROFILURILE MUTANTE dau naştere unor indivizi în criză; unii ambidextri, precum cei care alternează urechea cu care ascultă la telefon, trag beneficii considerabile din asta.

Nu este vorba despre persoanele care trec de la un mod de ascultare la opusul acestuia de-a lungul vieţii, ci de cei care îşi pot asculta oricând interlocutorul la oricare dintre urechi. Acest tip de profil este considerat mutant, căci îmbină două grile puţin compatibile, dar a căror combinare, în mod paradoxal, în loc să-l sărăcească, îl îmbogăţeşte pe cel care beneficiază de ea. Profită de o creştere a aptitudinilor şi a potenţialelor talente asociate celor două profiluri combinate.

Nu încercaţi să schimbaţi în mod conştient urechea la care duceţi telefonul, nu faceţi decât să vă păcăliţi. Această plasticitate se instalează involuntar atunci când

norocul vă surâde, atunci când o întâmplare fericită vă împinge spre realizarea visurilor. Ceea ce înseamnă că a existat dintotdeauna, dar încă n-aţi profitat de ea. Multe profiluri clasice reuşesc în carieră fără a deveni totuşi mutanţi gestuali. Evident, gestul nu este suficient, pentru că el nu este decât semnalul corporal al unui câmp psihologic major. Trebuie să v-o reamintesc?

Tribalul Creativ

Braţ drept dominant, deget mare stâng dominant, ascultare telefonică la urechea stângă sau dreaptă, la alegere. OFAFEX/OFAFIN

Are totul – imaginaţie, idei, fler şi capacitatea de a-şi realiza visurile adunând în jurul lui o echipă care îl va urma în reuşită. Tribalii Creativi sunt creatori de oportunităţi, iniţiatori de proiecte sau, pe scurt, creatori. Totuşi, devin uneori prea aroganţi atunci când totul le reuşeşte prea repede sau prea uşor. S-ar părea că François Holland este un Tribal Creativ. Tribalii Creativi sunt manipulatori redutabili.

Challenger Narcisic

Braţ drept dominant, deget mare drept dominant, ascultare telefonică la urechea stângă sau dreaptă, la alegere. OFCOGEX/OFCOGIN

Foarte comunicativ, foarte cabotin şi avid de recunoaştere publică, dacă ocupă un post la vedere.

Puţin din Tapie, un strop din Messier, din Steve Jobs sau Bill Gates şi mult din Albert Frère, Challengerul Narcisic are nevoie să aducă la cunoştinţă lumii întregi că şi-a realizat visul. Vrea puterea, dar şi avantajele pe care aceasta le oferă celui pe care destinul l-a ales să-l împingă spre glorie. Asta, dinspre partea stângă a scenei. Dinspre partea dreaptă se pot vedea şi Challengeri Narcisici care nu-şi găsesc drumul sau care au fost eliminaţi de asociaţii lor.

Idealistul Senzitiv

Braţ stâng dominant, deget mare stâng dominant, ascultare telefonică la urechea dreaptă sau stângă, la alegere. DEFAFEX/DEFAFIN

Nu există ascultător sau observator mai bun decât Idealistul Senzitiv. Scriitor, va face parte dintre vedetele meseriei dacă reuşeşte să-şi stăpânească nerăbdarea (Michel Houellebecq). Editor, el va avea flerul şi preocuparea de a îmbunătăţi calitatea apariţiilor din cadrul editurii sale. Idealistul Senzitiv este bărbat sau femeie de cultură, în sensul larg al cuvântului.

Relaţionalul Cartezian

Braţ stâng dominant, deget mare drept dominant, ureche stângă sau dreaptă, la alegere.

DEFCOGEX/DEFCOGIN

Subiectul este destul de rar pentru a ne opri asupra lui o clipă. Generos şi umanist din toate punctele de vedere, Relaţionalul Cartezian este bărbatul sau femeia care duce o cruciadă personală pentru a-i ajuta pe ceilalţi. Lucrează în ONG-uri, în structuri sociale şi benevole, în cadrul departamentului de pompieri etc. Practic, sunt singurii care ştiu cu adevărat ce înseamnă cuvântul „abnegaţie”. În această categorie se fac remarcaţi şi câţiva politicieni.

24. DEGET MARE DREPT SAU DEGET MARE STÂNG?

AMBIVALENŢA ÎNCRUCIŞĂRII DEGETELOR prin aducerea degetelor mari, rând pe rând, în poziţie dominantă este o curiozitate care trădează un profil mutant. Această ambivalenţă poate apărea la oricine în timpul unei perioade de îndoieli sau într-o criză de identitate. Dinamica mentală variază între gustul plăcerii şi pofta dorinţei. Copiii dorinţei (Cognitivi) se lovesc uneori de ziduri de netrecut şi atunci se orientează spre plăcere (Afectivi) pentru o scurtă perioadă de timp. Copiii plăcerii, în schimb, nu se îndreaptă niciodată spre dorinţă.

Creativul Narcisic

Braţ drept dominant, ascultare telefonică la urechea stângă, deget mare stâng sau drept, alternativ. OFAFIN/OFCOGIN

Foarte identificat, şi chiar *introiectat*, cu creaţia sau creaţiile sale, acest individ nu suportă critica, fie ea şi constructivă. Ceea ce face el este mai mult decât perfect şi de neatins. Este de nepreţuit chiar dacă, şi mai ales, e lipsit de orice valoare. Creativul Narcisic este extrem de vulnerabil, avid de o recunoaştere care nu mai apare, de un destin care l-a lăsat la marginea drumului. Este actorul de musichall în costum albastru, care îl interpretează pe Aznavour, „grafomanul" obsesiv care nu lasă pana din mână; trei cititori dintre apropiaţii săi sunt de ajuns pentru a-l face să se simtă ca un viitor academician. Îşi revendică un talent pe care, evident, nu-l are, dar a cărui pseudoexistenţă îi dă impresia că umple golul pe care îl simte. Dacă sunteţi în această situaţie, îmi pare rău pentru dumneavoastră. Veţi respinge cartea şi pe autorul ei chiar în acest moment pentru a nu trebui… să înfruntaţi zbuciumul vidului interior. Sau o să mă informaţi pe mail că nu sunteţi deloc de acord cu această analiză, ceea ce este deja un demers mai raţional. V-aş răspunde în funcţie de elementele pe care aţi dori să mi le furnizaţi şi aş încerca să vă ajut.

Challengerul Tribal

Braţ drept dominant, ascultare telefonică la urechea dreaptă, deget mare stâng sau drept, alternativ.

OFCOGEX/OFAFEX

Şef sau şef? Alegerea e uşor de făcut şef! Challenger sau Tribal, ceea ce vă lipseşte este puterea de a exercita puterea, o calitate înscrisă pe harta dublului dumneavoastră profil. În realitate, sunteţi fie Challenger, fie Tribal, dar situaţia pe care o trăiţi vă tulbură dinamica mentală şi vă împiedică să vă stabiliţi alegerea. Acest tip

de alternanţă apare la indivizii aflaţi între două luntrii şi dispare când găsesc drumul de mijloc.

Relaţionalul Idealist

Braţ drept dominant, ascultare telefonică la ureche dreaptă, deget mare stâng sau drept, alternativ. DEFCOGEX/DEFAFEX

Hipersociabil, este genul de individ care vorbeşte cu toată lumea fără să se încurce în complexe inutile. El sau ea comunică cu lumea întreagă, dar nu toţi îi apreciază compania, percepută uneori ca o intruziune. Nici să fii prea sociabil nu este întotdeauna de apreciat! Un pic de reţinere ar fi binevenită.

Cartezianul Senzitiv

Braţ stâng dominant, ascultare telefonică la urechea stângă, deget mare drept sau stâng, alternativ. DEFCOGIN/DEFAFIN

O îmbinare a contrariilor: sceptic şi influenţabil, logic şi esoteric. Cartezienii Senzitivi sunt indivizi sfâşiaţi între două credinţe care se resping reciproc. Vor să creadă, dar nu pot să nu se îndoiască. Realismul se opune magiei, prin definiţie. Unii CARSEN (Cartezieni Senzitivi) călătoresc din lumea logicii formale în cea a superstiţiei, urmând tendinţele sau persoanele pe care le întâlnesc.

25. BRAŢ DREPT SAU BRAŢ STÂNG?

Tribalul Idealist

Deget mare stâng, ascultare telefonică la urechea dreaptă, braţ drept sau stâng, alternativ.

OFAFEX/DEFAFEX

Este un individ care se angajează sistematic în cauze pierdute. Poate lăsa impresia perfectă de a fi reuşit în carieră sau în viaţă, dar nu este decât o impresie. Amărăciunea se ascunde în spatele fiecăruia dintre zâmbetele lui. Vedeţi la paragraful doi de la „Narcisicul Cartezian”. Inversarea braţelor în timpul încrucişării este un simptom al hărţuirii sau al manipulării, a cărei victimă

veţi cădea dacă vă identificaţi cu acest profil-hibrid. Orice Tribal care devine ţinta criticilor serioase îşi poate pierde echilibrul, dacă nu a pregătit un foc de baraj contra atacului masiv al adversarilor săi. Se trezeşte atunci încrucişând braţele în cele două feluri, indiferent. Această lateralitate dată peste cap ar putea fi semnul unei înfrângeri deja prezise, dar poate indica şi o invadare masivă a teritoriului mental. Singurul mod de apărare este de a rupe sau de a evita orice contact cu exteriorul.

Creativul Senzitiv

Deget mare stâng dominant, ureche stângă, braţ drept sau stâng, alternativ.

OFAFIN/DEFAFIN

Prea multă sensibilitate duce la hiperestezia convingerilor sau a credinţelor. Creativul Senzitiv este o fiinţă ultrafragilă, uşor de reperat adesea după maniera de a contracta muşchii orbiculari, care înconjoară ochiul. O fragilitate de care abuzează şefii din fabrici sau guru sectelor religioase.

Narcisicul Cartezian

Deget mare drept dominant, ascultare telefonică la urechea stângă, braţ stâng sau drept, alternativ. OFCIGIN/DEFCOGIN

Poţi fi mândru de felul în care arăţi, dar foarte prost, sau poţi fi mândru de nivelul tău cultural, dar, fizic, foarte urât. Narcisicul Cartezian este o fiinţă pe care nimeni n-o respectă şi în care nu are încredere, dar care oferă imaginea caricaturală a unei inteligenţe superioare, adoptând ţinute docte pentru a părea ceea ce, evident, nu este. Totul se rezumă la aparenţă, nimic nu este adevărat, căci adevărul este atât de dezolant, încât mai bine rămâne ascuns. Mulţi NARCAR (Narcisici Cartezieni) frecventează culisele showbiz-ului, se îngrămădesc în saloanele de carte pentru a se murdări de praful de pe tobă, îşi tocesc fundul pantalonilor pe banchetele inconfortabile ale platourilor de

televiziune în speranţa de a fi captaţi, timp de o secundă, de obiectivul camerei. „Eram acolo, dragă!”

Dar există şi NARCAR care nu mai au un teritoriu personal, căci sunt victimele unei acţiuni de hărţuire care le atacă baza personalităţii. Asta mă face să afirm că, dacă începeţi să vă încrucişaţi braţele într-un sens sau altul, la întâmplare, vă sfătuiesc să opriţi motoarele şi să vă observaţi viaţa la prezentul indicativului pentru că înseamnă că aveţi o problemă, oricare ar fi profilul mutant căruia îi aparţineţi, din această familie a braţelor încrucişate.

Challengerul Relaţional

Deget mare dominant, ascultare telefonică la urechea dreaptă, braţ stâng sau drept, alternativ.

OFCOGEX/DEFCOGEX

Să fie oare de bine? Vai, nu! Ambivalenţa încrucişării braţelor este un semnal puternic dinspre subconştient către conştiinţă. El indică o tulburare a teritoriului mental, adică o pierdere a reperelor, o punere la îndoială a convingerile bine ancorate până atunci, o credinţă care se clatină. În cazul Challengerului Relaţional, credinţa în sine este cea afectată, precum şi incapacitatea de a-şi regăsi acea stăpânire de sine, care reprezintă un adevărat blindaj psihic contra hărţuirilor din toate părţile. Trebuie consultat un psihiatru cât mai repede pentru a pune lucrurile la punct. Şi dacă apreciaţi că aceste câteva rânduri nu corespund cu ceea ce simţiţi, nu mai pot face nimic pentru dumneavoastră.

ANEXE

STUDII STATISTICE

VIP-urile la scanat: un studiu făcut pe personaje din *showbiz* Populaţie observată:

Bărbaţi – 205 Femei – 107

Ofensivi sau Defensivi?

POPULAŢIE

MASCULINĂ
REFERINŢĂ
ACTRIŢE
POPULAŢIE
FEMININĂ
REFERINŢĂ
Ofensivi sau Defensivi

			68 — M		— Tu
	4 GB				
		35 °	32		LJ 37
	Actori	Populaţie de referinţă bărbaţi	Actriţe	Populaţie de referinţă femei	
	— O	Ofensiv	— A	Defensiv	

Diferenţa de 19% dintre actori şi populaţia masculină de referinţă este considerabilă. Nevoia de afirmare personală şi de încredere în sine par să fie cele două priorităţi ale carierei artistice.

În schimb, actriţele n-ar face apel la acest tip de comportament.

Aceste prime cifre indică individualismul sau autonomia actorilor în raport cu o populaţie mai solidară şi dependentă de grup. Un tânăr actor Ofensiv va avea astfel mai multe şanse să-şi facă o carieră decât un actor Defensiv. Ofensivii sunt, în general, mai îndrăzneţi decât Defensivii şi dispun de o independenţă de spirit care

adesea le lipseşte Defensivilor. Ofensivii se vor impune ca să înlocuiască lipsa de talent, în timp ce Defensivii îşi vor pune în evidenţă talentul.

Afectivi sau Cognitivi?

POPULAŢIE MASCULINĂ REFERINŢĂ

ACTRIŢE

POPULAŢIE

FEMININĂ

REFERINŢĂ

Cognitivi

Afectivi sau Cognitivi

56 67

50 53

47

44 33

Actori Populaţie de referinţă bărbaţi } Cognitivi Populaţie de referinţă femei Actriţe Afectivi

Actriţele ar fi mai fragile psihic decât femeile care alcătuiesc populaţia de referinţă. În schimb, actorii sunt net mai ambiţioşi decât alţi bărbaţi. Se poate deduce o lipsă de ambiţie la actriţe, comparativ cu colegii lor bărbaţi? Şi este vorba despre o diferenţă ca număr de actori, în comparaţie cu numărul de actriţe? Observaţi că, în majoritatea serialelor americane sau franceze, numărul actorilor este mai mare decât cel al actriţelor. Concurenţa dintre actori este, deci, mai mare decât între actriţe, a căror carieră este mult mai des supusă criteriilor estetice decât cariera bărbaţilor. Capacitatea de desăvârşire a

actorilor şi a altor animatori TV este calitatea care reprezintă forţa lor şi garanţia succesului.

Introvertiţi sau Extravertiţi?

POPULAŢIE
MASCULINĂ
REFERINŢĂ
ACTRIŢE
POPULAŢIE
FEMININĂ
REFERINŢĂ
Introvertiţi
Extravertiţi

Introvertiţi sau Extravertiţi	
55	
48 rr	
45	

Populaţie de referinţă bărbaţi
Actriţe
Populaţie de referinţă femei
Introvertit
Extravertit

Actorii sunt, în mod evident, mai centraţi pe propria persoană decât oamenii de rând. Aceeaşi situaţie în ceea ce le priveşte pe actriţe. Cu toate că ele păstrează o majoritate Extravertită inferioară cu 8% faţă de majoritatea Extravertită feminină a populaţiei de referinţă. Ce se poate deduce de aici, în linii generale? Că tipologiile Narcisice şi Creative masculine au mai multe şanse de reuşită în aceste meserii mediatizate decât alte profiluri. Aceste două profiluri nu există printre actriţe, care sunt în

cea mai mare parte Idealiste, ca majoritatea femeilor din populaţia de referinţă. Aşa cum vedem, în materie de celebritate, bărbaţii nu funcţionează deloc la fel ca femeile.

Un studiu omogen: practicanţii dintr-o sală de sport din Amboise

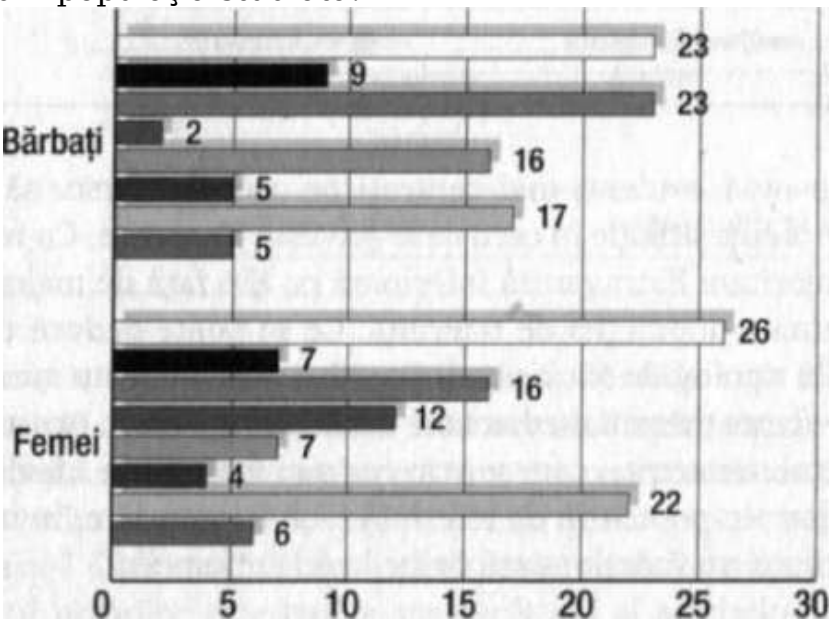
Tabel comparativ al profilurilor care practică un sport de sală, cu diferenţiere pe sexe

PROFIL	NUMĂR DE FEMEI	NUMĂR DE BĂRBAŢI	PROCENT FEMEI	PROCENT DE BĂRBAŢI
Narcisic	4	3 %	6	5%
Challenger	16	10 %	22 %	17
Creativ	3	3 %	4	5%
Tribal	5	9 %	7 %	16
Cartezian	9	1 %	12	2%
Relaţional	12	13 %	16 %	23
Senzitiv	5	5 %	7	9%
Idealist	19	13 %	26 %	23
Total	73	57 0	10 0	10

Populaţie globală studiată: 130 de indivizi Repartiţie pe sexe: 57 de bărbaţi/73 de femei

Am preferat să rotunjesc procentele pentru a nu face dificilă citirea tabelului.

Fie că este vorba despre bărbaţi sau femei, cele trei profiluri majoritare sunt identice, adică Challenger + Relaţional + Idealist. În ambele cazuri, ei reprezintă 63 – 64% din populaţia studiată.



Studiu omogen la sala de sport

Q idealist

Senzitiv

Relaţional

Cartezian

Tribal

Creativ

Challenger

Narcisic

Disproporţia dintre bărbaţii şi femeile aparţinând profilului Cartezian nu se explică. Faptul că există puţini

Narcisici în acest gen de sală de fitness este în sine surprinzător. Creativii şi Senzitivii nu sunt prea dornici să-şi modeleze trupul.

Senzulv

Dacă adun ambele sexe, rezultă o populaţie totală de 130 de indivizi:

Tabel comparativ al persoanelor care practică un sport de sală, fără diferenţiere pe sexe

PROFIL +	FEMEI BARBAŢI	PROCENT
Narcisic	7	5%
Challenger	26	20%
Creativ	6	5%
Tribal	14	11%
Cartezian	10	8%
Relaţional	25	19%
Senzitiv	10	8%
Idealist	32	24%
Total	130	100

Majoritate Challenger + Relaţional + Idealist. Nu se schimbă nimic, tot 64% din populaţia globală. Proprietarii sălii de sport sunt Senzitiv (Pascal) şi Challenger (Marie, soţia lui).

Ambele sexe

Narcisic

Challenger

Creativ

Tribal

Cartezian

Relaţional

Senzitiv idealist

Ce avantaj se poate obţine dintr-un studiu de acest tip?

Ştiind că populaţia majoritară (64%) este reprezentată de trei profiluri din opt, ar fi profitabil să se axeze promovarea acestei săli de sport în direcţia acestor trei profiluri preferate. Cum? Folosind un vocabular specific, care va stârni interesul profilurilor-ţintă. Relaţionalul reacţionează la aceiaşi termeni ca un Cartezian, Tribalul nu aderă decât la aceleaşi valori verbale ca un Challenger etc. Fiecare profil are modul lui de a transmite şi un vocabular preferat, care îi sensibilizează emoţiile.

Cele expuse mai sus reprezintă o viziune inedită a modului de transmitere a mesajului, în funcţie de profilul individului. Cu toţii avem termeni preferaţi, fără să fim conştienţi de asta. Este suficient să-i auzim pe oameni vorbind ca să ghicim, mai mult sau mai puţin, modul lor de a funcţiona în societate. Stereotipurile gestuale generice reprezintă, evident, un rezumat deosebit de eficient pentru limpezirea conţinutului emoţional al mesajului.

De exemplu, să ne imaginăm calificativele „util, necesar şi inevitabil”; toate trei aparţinând aceluiaşi registru semantic. Totuşi, stârnesc emoţiile a trei profiluri distincte: – adjectivul „util” va fi preferat de Narcisic, pentru că îl asociază cu termenul „plăcut”; – termenul „necesar” este un cuvânt pentru Creativul riguros, căci acesta asociază întotdeauna adjectivele „necesar şi suficient”;

— În fine, „indispensabil” este tipic pentru Cartezian. Ceea ce este indispensabil este indestructibil.

Care este diferenţa dintre verbele „a vrea”, „a putea”, „a crede”, „a spune”, „a face”, „a gândi”, „a (re) simţi”, „a vedea”, „a merge”, „a încerca”?

Idealistul crede că este adevărat sau nu. Cartezianul

gândeşte că trebuie acţionat. Senzitivul simte, resimte, presimte. Creativul face – în cuvinte sau acţiuni. Tribalul va încerca să facă. Challengerul vrea să poată să facă. Narcisicul vede ce trebuie să facă.

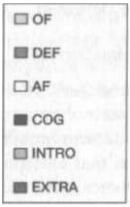
Un studiu eterogen

Studiu realizat pe un total de 2152 de observaţii, care trec în revistă cele trei stereotipuri gestuale invariabile generice, pe o populaţie de ambele sexe şi fără diferenţă de vârstă.

Bărbaţi

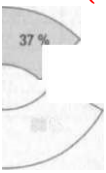
OFENSIV	DEFENSIV	AFECTIV	COGNITIV	INTROVERTIT	EXTRAVERTIT
(OF)	(DEF)	(AF)	(COG)	(INTRO)	(EXTRA)
35%	65%	56%	44%	45%	55%
OFENSIV	DEFENSIV	AFECTIV	COGNITIV	INTROVERTIT	EXTRAVERTIT
(OF)	(DEF)	(AF)	(COG)	(INTRO)	(EXTRA)
37%	63%	53%	47%	35%	65%

Studiu eterogen – bărbaţi

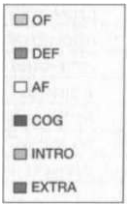


O

45% (%



53%



Studiu eterogen – femei

Ce învăţăminte putem trage din aceste rezultate?

Ofensiv sau defensiv?

Echilibrul social OF/DEF corespunde unui procent de 45/55%[20], adică o majorare de 10% pentru populaţia masculină şi 8% pentru grupul feminin. Prea mulţi Defensivi inhibă progresul socioeconomic al unei naţiuni şi blochează voinţa de reformă. Cu cât Defensivii sunt majoritari, cu atât sunt mai contestatari şi se agaţă de privilegiile lor. Greviştii SNCM (Société Nationale Maritime Corse Mediterrannée) din Marsilia erau în proporţie de peste 70% Defensivi.

Afectiv sau Cognitiv?

Echilibrul AF/COG este de 50/50[21].

Rezultatele obţinute pentru grupul feminin de

20P rocentul a fost explicat la pag. 34.

21: Procent explicat la pag. 41.

referinţă (53/47) se apropie mai mult de acest echilibru decât cele obţinute la bărbaţi (56/44). Femeile sunt astăzi mai ambiţioase decât tovarăşii lor, mai înclinate să se implice într-un proiect social comun care ar cere sacrificii. Ceea ce explică, în parte, apariţia femeilor pe scena politică.

Introvertit sau Extravertit?

Echilibrul ÎN/EX este de 33/67[22]!

Egocentrismul masculin (45% Introvertiţi) este dovedit (45/55). Femeile sunt elementul relaţional şi social al speciei umane. Ele au un simţ al comunicării sociale sau interpersonale care bărbaţilor le lipseşte (35/65).

Mai multe Ofensive, mai multe Cognitive şi mai multe Extravertite: asta înseamnă că femeile au un simţ al competiţiei care le lipseşte domnilor din secolul XXI.

Adevăraţii Challengeri sunt femeile! Şi această constatare este absolut obiectivă pentru că se bazează pe stereotipuri gestuale vizibile şi repetabile de către oricine.

TABELE DE COMPATIBILITĂŢI EMOŢIONALE INTERPERSONALE

Aceste tabele sunt teoretice şi nu vor reprezenta majoritatea ipotezelor. Valorile preluate au titlu informativ. Vă reamintesc ipoteza unei alegeri politice sau alegerea unui idol, ipoteză care nu corespunde aceloraşi reguli ale rezonanţei emoţionale pentru că este vorba, în acest caz, de un mod de identificare prin proiecţie.

Abrevierea COEF. din ultima coloană a tabelului desemnează coeficientul în fiecare caz.

TRIBAL	OFENSIV	AFECTIV	EXTRAVERTIT	COEF.
Carteziani	Defensiv	Cognitiv	Introvertit	3
Ideal	Defensiv	Afectiv	Extravertit	1

22 Procent explicat la pag. 49.

ist siv v rtit
Narc Ofens Cognit Introve 2
isic iv iv rtit
Crea Ofens Afecti Introve 1
tiv iv v rtit
Senz Defen Afecti Introve 2
itiv siv v rtit
Relaţ Defen Cognit Extrave 2
ional siv iv rtit
Chall Ofens Cognit Extrave 1
enger iv iv rtit
IDEA DEFE AFEC EXTRA COE
LIST NSIV TIV VERTIT F.
Chall Ofens Cognit Extrave 2
enger iv iv rtit
Relaţ Defen Cognit Extrave 1
ional siv iv rtit
Narc Ofens Cognit Introve 3
isic iv iv rtit
Crea Ofens Afecti Introve 2
tiv iv v rtit
Cart Defen Cognit Introve 2
ezian siv iv rtit
Triba Ofens Afecti Extrave 1
l iv v rtit
Senz Defen Afecti Introve 1
itiv siv v rtit
SEN DEFE AFEC INTRO COE
ZITIV NSIV TIV VERTIT F.
Crea Ofens Afecti Introve 1
tiv iv v rtit
Narc Ofens Cognit Introve 2
isic iv iv rtit
Chall Ofens Cognit Extrave 3
enger iv iv rtit

Relaţional	Defensiv	Cognitiv	Extravertit	2
Idealist	Defensiv	Afectiv	Extravertit	1
Tribal	Ofensiv	Afectiv	Extravertit	2
Carteziano	Defensiv	Cognitiv	Introvertit	1
CREATIV	OFENSIV	AFECTIV	INTROVERTIT	COEF.
Narcisic	Ofensiv	Cognitiv	Introvertit	1
Carteziano	Defensiv	Cognitiv	Introvertit	2
Challenger	Ofensiv	Cognitiv	Extravertit	2
Tribal	Ofensiv	Afectiv	Extravertit	1
Idealist	Defensiv	Afectiv	Extravertit	2
Senzitiv	Defensiv	Afectiv	Introvertit	1
Relaţional	Defensiv	Cognitiv	Extravertit	3
NARCISIC	OFENSIV	COGNITIV	INTROVERTIT	COEF.
Challenger	Ofensiv	Cognitiv	Extravertit	1
Relaţional	Defensiv	Cognitiv	Extravertit	2
Senzitiv	Defensiv	Afectiv	Introvertit	2
Tribal	Ofensiv	Afectiv	Extravertit	2
Creativ	Ofensiv	Afectiv	Introvertit	1

tiv iv v rtit

Ideal Defen Afecti Extrave 3

ist siv v rtit

Cart Defen Cognit Introve 1

ezian siv iv rtit

CAR DEFE COGN INTRO COE

TEZIAN NSIV ITIV VERTIT F.

Chall Ofens Cognit Extrave 2

enger iv iv rtit

Ideal Defen Afecti Extrave 2

ist siv v rtit

Senz Defen Afecti Introve 1

itiv siv v rtit

Triba Ofens Afecti Extrave 3

l iv v rtit

Crea Ofens Afecti Introve 2

tiv iv v rtit

Narc Ofens Cognit Introve 1

isic iv iv rtit

Relaţ Defen Cognit Extrave 1

ional siv iv rtit

CHA OFEN COGN EXTRA COE

LLENGER SIV ITIV VERTIT F.

Ideal Defen Afecti Extrave 2

ist siv v rtit

Narc Ofens Cognit Introve 1

isic iv iv rtit

Senz Defen Afecti Introve 3

itiv siv v rtit

Triba Ofens Afecti Extrave 1

l iv v rtit

Crea Ofens Afecti Introve 2

tiv iv v rtit

Cart Defen Cognit Introve 2

ezian siv iv rtit

Relaţional	Defensiv	Cognitiv	Extravertit	1
RELAŢIONAL	DEFENSIV	COGNITIV	EXTRAVERTIT	COEF.
Idealist	Defensiv	Afectiv	Extravertit	1
Narcisic	Ofensiv	Cognitiv	Introvertit	2
Senzitiv	Defensiv	Afectiv	Introvertit	2
Tribal	Ofensiv	Afectiv	Extravertit	2
Creativ	Ofensiv	Afectiv	Introvertit	3
Cartezian	Defensiv	Cognitiv	Introvertit	1
Challenger	Ofensiv	Cognitiv	Extravertit	1

Interpretarea coeficienţilor

O: Există un coeficient o pentru clonele gestuale (două profiluri identice). Se pot armoniza? Cu certitudine, de vreme ce sunt identice. Adesea, gradul de adaptare al acestui gen de cuplu va fi, până la urmă, conflictual. Două persoane care reacţionează în mod identic nu se pot îmbogăţi reciproc pe termen lung.

A contrario, dacă se pune problema aderării la programul unui om politic, a aprecierii talentului unui artist, a susţinerii unui sportiv, identificarea se face în oglindă, bazându-se pe asemănarea profilurilor.

1: Coeficientul 1 este mulţumitor. Totul depinde de stereotipurile gestuale-clone. Doi Ofensivi se vor ciocni inevitabil în caz de conflict; doi Defensivi nu vor evolua. Doi Cognitivi se vor confrunta şi vor fi în concurenţă directă, dar nu vor da randament; doi Afectivi vor scoate

scântei. Doi Introvertiţi îşi vor vorbi sub forma unui dublu monolog, în timp ce doi Extravertiţi se vor înţelege în ciuda asemănărilor dintre ei.

2: Coeficientul 2 este ideal! De exemplu: un Creativ şi un Idealist reprezintă cuplul idee-aplicare, cuvânt-ascultare, se completează aproape în tot, în afară de nivelul gestionării emoţiilor, ceea ce va provoca uneori furtuni.

3: Coeficientul 3 este cuplul pasional. Ori merge, ori nu merge! Dar dacă merge, este biletul câştigător. Sunt coechipieri antagonişti şi complementari mai mult decât perfecţi. Primul trebuie să domine şi al doilea face pe adjunctul. De exemplu, dacă antrenorul care vă conduce într-un domeniu specific este antagonistul dumneavoastră complementar, veţi obţine un beneficiu imens din indicaţiile lui. Dacă este clona dumneavoastră gestuală, veţi avea foarte repede impresia că aruncaţi banii pe fereastră. Un cuplu antagonist complementar de tipul patron-secretară este de o eficienţă redutabilă. Cu condiţia ca secretara să-şi iubească serviciul… sau şeful (în sensul larg al termenului, bineînţeles). Dacă secretara este Challenger, iar şeful, Senzitiv, nu există probleme.

Dincolo de confirmările gestuale, predispoziţiile noastre caracteriale ne condiţionează instinctiv alierea cu indivizi care ne sunt compatibili.

SCHEME PSIHOGESTUALE

Profilul Creativ → Ofensiv Afectiv Introvertit → Individualist → Iniţiator →Inteligenţă empirică

Profilul Challenger → Ofensiv Cognitiv Extravertit → Independent → Conducător → Inteligenţă funcţională

Profilul Idealist → Defensiv Afectiv Extravertit → Solidar → Participativ → Inteligenţă socială

Profilul Senzitiv → Defensiv Afectiv Introvertit → Fuzional → Compasional → Inteligenţă Creativă

Profilul Tribal → Ofensiv Afectiv Extravertit →

Autonom → Unificator → Inteligenţă interpersonală

Profilul Relaţional → Defensiv Cognitiv Extravertit → Consensual → Coordonator/ regulator → Inteligenţă practică

Profilul Narcisic → Ofensiv Cognitiv Introvertit → Periferic → Animator → Inteligenţă speculativă

Profilul Cartezian → Defensiv Cognitiv Introvertit → Dependent de grup → Coordonator/ îndrumător → Inteligenţă logică

Joseph Messinger

interpretarea gesturilor

cum să descifrezi limbajul trupului

INTERNATIONAL Bestseller

Din totalul mesajelor transmise de o persoană și reținute de interlocutor, 7% sunt verbale, 38%, paraverbale (tonul vocii, accent, tonalitate) și 55% sunt nonverbale. Comunicăm mult mai mult prin mimică, privire, gestică decât prin cuvinte. Fie că ne ducem la un interviu, că avem o discuție cu un coleg sau suntem într-o situație care solicită mult autocontrol, comunicarea nonverbală este o componentă esențială în viața de zi cu zi. În funcție de modul în care încrucișăm brațele și degetele sau de urechea la care ținem telefonul pot fi stabilite opt tipologii psihogestuale: Creativ, Senzitiv, Narcisic, Cartezian, Challenger, Relațional, Idealist sau Tribal.

Scrisă de un renumit expert în limbajul corpului, *Interpretarea gesturilor* este o lucrare indispensabilă pentru toți cei care vor să-și cunoască mai bine prietenii, partenerul de viață sau colegii și să-și îmbunătățească relațiile interpersonale.

Joseph Messinger, scriitor și psiholog belgian, stabilit de mulți ani în Franța, este specializat în decriptarea limbajului nonverbal, hipnoterapie și psihometrie. A publicat peste douăzeci de lucrări de succes, printre care *Ces gestes qui vous trahissent* și *Dicționarul ilustrat al gesturilor* (în curs de apariție la Editura Litera).

Află mai mult pe:
www.litera.ro
ISBN 978-973-675-852-7
9789736758522

Săptămâna Financiară